

INVESTIR
SCPI: une autre façon
d'investir dans l'immobilier

COPROPRIÉTÉ
La scission
de copropriété

LÉGISLATION
Termites et mères: les risques
cachés de la vente immobilière

35 millions de propriétaires

LA REVUE DE L'UNPI

UNPI 13 & 83
UNION NATIONALE DES PROPRIÉTAIRES IMMOBILIERS
ÉDITION
Marseille

et vous

Numéro 607 | Juin 2026 | 5,35 € | ISSN: 2102-0728



NOTRE DOSSIER

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE, NOUVELLE ALLIÉE DES PROPRIÉTAIRES ?

L'INTERPHONE VIDÉO À BOUTONS SANS FIL DÉDIÉ AUX **PETITES COPROPRIÉTÉS** !



- ✓ **Solution GSM économique**
Installation rapide sans câblage, pas de combiné dans les logements.
- ✓ **Ouverture à distance**
Grâce à votre smartphone, visualisez vos visiteurs avant de leur ouvrir, depuis chez vous ou de l'extérieur.
- ✓ **Design et compact**
Module et antenne intégrés pour une réception optimale de vos appels. Écran d'accueil personnalisable.
- ✓ **Maîtrise des accès sécurisés**
Lecteur de proximité VIGIK+®.



DISPONIBLE EN **PACK TOUT INCLUS**

OFFRE TSUNAMI

- + 1 INTERPHONE VIDÉO ICONE
- + LA CENTRALE 1 PORTE
- + LES BADGES NOIRS*
- + 15 ANS DE MISES EN RELATION PRÉPAYÉES

* 1 badge par logement

Disponible en 8, 16 ou 24 boutons.



Sylvain Grataloup,
Président de l'UNPI

Dans un monde que nul cartographe n'eût su fixer et que les songes seuls semblaient approcher, s'étendait un archipel dont les îles, mouvantes comme les pensées, flottaient sur une mer d'azur. On le nommait l'Archipel des Accords. Là, les demeures n'étaient point closes car nulle main n'eût songé à les forcer ; elles respiraient doucement, comme des êtres vivants et leurs pierres semblaient garder la mémoire de ceux qui y avaient séjourné. On disait que, dans ces contrées, la confiance n'était pas une vertu parmi d'autres, mais une force presque invisible, une sève secrète qui parcourait toute chose. Elle liait les êtres entre eux, mais aussi les êtres aux lieux qu'ils habitaient. Ainsi, nul ne parlait de possession. Les maisons choisissaient parfois leurs gardiens, et ceux qui y entraient n'en devenaient point maîtres, mais hôtes d'une volonté plus ancienne qu'eux.

Il advint qu'Elios, dont le regard portait loin au-delà des horizons, fût le gardien d'une demeure suspendue à une falaise de pierre claire. Les vents y chantaient comme des voix imperceptibles, et les fenêtres, ouvertes sur l'abîme, reflétaient les astres même en plein jour. Or, Elios devait s'absenter, et la maison, disait-on, murmurait déjà le nom de celui qui viendrait l'habiter. Ce fut Lyr, voyageur aux pas légers, dont nul ne savait s'il suivait un chemin ou s'il était lui-même guidé par quelque dessein invisible. Lorsqu'il franchit le seuil, il sentit aussitôt que ce lieu ne lui appartenait pas, mais qu'il lui était confié, comme l'on confie une flamme fragile à des mains attentives. Elios et lui échangèrent quelques paroles, mais celles-ci, à peine prononcées, semblèrent se graver dans l'air même, comme si le monde en avait reconnu la portée.

La maison sans serrure

Dès lors, une étrange présence habita la maison. Ce n'était ni crainte ni surveillance, mais une attention diffuse, semblable à celle que l'on éprouve dans un rêve lucide. Elios, bien qu'éloigné, percevait parfois l'écho des gestes accomplis entre ces murs. Lyr, de son côté, sentait que chaque action laissait une trace, non sur la pierre, mais dans cette trame invisible qui unissait les êtres. Un soir, alors que les vents redoublaient, une fenêtre se fendit sous la pression des bourrasques. Avant même que le bois ne cédât tout à fait, Lyr la répara, avec un soin particulier, presque rituel. Et l'on raconte qu'à cet instant précis, la maison elle-même sembla s'apaiser, comme si elle eût reconnu en lui non un occupant, mais un allié. Peu à peu, la distance entre Elios et Lyr cessa d'être une séparation. Ce qui les liait ne relevait plus seulement de la parole donnée, mais d'une harmonie plus profonde. Elios n'éprouvait plus d'inquiétude ; Lyr n'agissait plus par devoir. La confiance, en ce lieu, avait cessé d'être un risque pour devenir une évidence silencieuse.

Les anciens de l'Archipel enseignaient que cette force, si précieuse, ne pouvait être invoquée sans conséquence. Car il suffisait d'une trahison pour que les îles elles-mêmes se déplacent, que les chemins se brouillent, et que les maisons refusent désormais d'accueillir. La confiance, disaient-ils, n'était pas seulement un lien entre les hommes : elle était ce qui maintenait le monde dans son ordre fragile. Ainsi, l'histoire d'Elios et de Lyr se transmettait comme une fable, mais une fable dont chacun pressentait la vérité profonde. Elle révélait que la confiance ne naît ni des lois visibles ni des contraintes imposées, mais d'un accord secret entre les êtres et le monde. Elle exigeait de chacun une fidélité constante, mais dont dépendait l'équilibre de toutes choses. Et lorsque, dans la lumière incertaine de l'aube, les portes demeuraient ouvertes, ce n'était point que le danger eût disparu ; c'était que la confiance, devenue presque palpable, veillait elle-même sur le seuil, comme une présence sans visage, plus ancienne et plus sûre que toute serrure.

Et peut-être appartenait-il aux hommes de nos contrées, instruits par de tels récits, de ne point laisser ces vérités se dissiper dans le seul royaume de l'imaginaire. Car si la confiance ne saurait se décréter, elle peut toutefois être appelée, encouragée, rendue possible par la sagesse des institutions. Ainsi, que ceux à qui incombe la charge de dire le droit, et notamment d'ordonner ce qui régit les rapports entre bailleurs et locataires, s'emploient à repenser la loi du 6 juillet 1989, non comme une simple mécanique de garanties et de contraintes, mais comme l'armature d'un équilibre plus juste, où la protection n'étouffe point la confiance, mais la fait naître. Qu'ils œuvrent à faire du droit non le substitut d'un lien défaillant, mais le discret soutien d'une relation plus humaine, où chacun, sans renoncer à ses droits, puisse encore risquer ce geste rare : faire confiance.

Sommaire

L'UNPI 13&83 en action

6 | Actualités

Rénover l'ancien : un enjeu oublié ? • Des mois riches en projets, rencontres et actions au service des propriétaires bailleurs • Les audits gratuits de notre équipe en matière de rénovation énergétique • Provisions sur charges locatives : comment les fixer lors de la conclusion d'un bail ? • Une protection juridique pour les propriétaires bailleurs • Nos prochains ateliers du mois de juin • Nos conférences téléphoniques sur un numéro non surtaxé • Nos visioconférences • Nos horaires d'ouverture durant les vacances d'été

12 | Actualités

Entrée en vigueur du timbre permettant de saisir le tribunal

L'UNPI s'engage

14 | Position

Sylvain GRATALOUP, missionné par le Ministre de la Ville et du Logement, Vincent JEANBRUN

Le dossier de l'UNPI

18 | L'intelligence artificielle, nouvelle alliée des propriétaires ?

L'UNPI et vous

24 | Investir

SCPI : une autre façon d'investir dans l'immobilier

28 | Rénovation

Certificats d'Économies d'Énergie : la prime oubliée de la rénovation énergétique

30 | Copropriété

Tout savoir sur la scission de copropriété

32 | Législation

Termes et mérules : les risques cachés de la vente immobilière

36 | Europe

Logement abordable : le nouveau « Plan Européen » décrypté

38 | Location

Location saisonnière : 5 avantages à louer son bien avec Visale

40 | Jurisprudence

Les dernières jurisprudences - Décryptage

41 | Jeu

Mots croisés

42 | Questions réponses

Interdiction de fumer • Résiliation d'un acte de cautionnement • Documents mis à disposition par le syndic professionnel • Validité d'une clause d'indexation du loyer à sens unique

45 | Petites annonces

46 | Indices

Le tableau de bord du propriétaire

50 | L'annuaire

LA REVUE DE L'UNPI
35 millions de propriétaires

11, quai Anatole France - 75007 Paris
Tél. 01 44 11 32 52
Fax 01 45 56 03 17
35millionsdeproprietaires@unpi.fr

Gérant de la presse
Alexis Thomasson

Directeur de la publication
Sylvain Grataloup

Directeur de la rédaction
Jérôme Gruget

Rédaction en chef
Jérôme Gruget
jerome@takeoffmedias.com
TAKEOFF MEDIAS
2 Villa Wagram,
Saint Honoré, 75008 Paris

Ont collaboré à ce numéro
Benjamin Naudin, Sabrina Bonarrigo,
Véronique Donnadiou, Jean-Charles
Damiron, Christophe Demay,
Nathalie Quiblier, Emmanuelle Causse
et Arnaud Couvelard

Secrétariat de rédaction
Lola Moulis
lola@takeoffmedias.com

Service publicité
Sarah Honigbaum
sarah@takeoffmedias.com

Abonnements
01 44 11 32 52
35millionsdeproprietaires@unpi.fr

Éditeur
La Presse immobilière
SARL au capital de 1524,49 €
RCS B 304 455 009
Durée : 75 ans à compter du 1^{er} janvier 1951

Siège social
11 quai Anatole France 75007 Paris

Associés
UNPI à 90 %

Iconographie
iStock - Unsplash

Maquettiste
Fleur Bonnaud
fleur.bonnaud@wanadoo.fr

Impression
STF Imprimerie
Commission paritaire : N° 0722 K
81970 - ISSN : 2102-0728
Dépôt légal : mai 2022

Tarifs
Le numéro : 5,35 €
Abonnement 1 an : 59 €
Abonnement 2 ans : 89 €
DOM-TOM, étranger : 79 €

ACPM

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant, aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective », et d'autre part « que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration », toute représentation ou reproduction illégale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite – alinéa 1^{er} de l'article 40. Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. Selon l'article 34 de la loi du 06/01/78, tout abonné dispose d'un droit d'accès et de rectification pour toute information le concernant. La rédaction des textes publicitaires est réalisée sous la seule responsabilité des annonceurs et ne saurait engager 35 millions de Propriétaires.



Pour mon épargne, je conjugue ancrage local et ouverture européenne. **Et vous ?**

Avec les SCPI **PERIAL Opportunités Europe** et **PERIAL Opportunités Territoires**, votre placement cherche à saisir des opportunités dans des commerces, bureaux, usines et entrepôts en France et en Europe. Vous répartissez ainsi les risques entre ces différents univers et diversifiez vos sources de performance.

Comme tout investissement financier, la SCPI comporte un risque de perte en capital et de liquidité.



OBJECTIF DE TAUX DE RENDEMENT INTERNE À 10 ANS (non garanti)

6,00 %

TAUX DE DISTRIBUTION 2025

6,10 %



La nouvelle SCPI 100 % française

TAUX DE DISTRIBUTION 2025

7,50 %

Le taux de rendement interne (TRI) mesure la rentabilité de l'investissement sur une période donnée. Il tient compte des dividendes distribués, de l'évolution de la valeur de part sur la période, ainsi que des frais. Il intègre également le fait que la valeur de l'argent évolue dans le temps. Il s'agit ici d'un objectif basé sur des hypothèses PERIAL AM, qui ne garantit pas une performance future. Le taux de distribution correspond à la division du dividende brut de l'année N (y compris 0,71 % de plus-values distribuées et 0,07 % de report à nouveau pour PERIAL Opportunités Europe en 2025), avant prélèvements français et étrangers payés par la SCPI pour le compte de l'associé (soit 0,33 % pour PERIAL Opportunités Europe en 2025), par le prix de souscription au 1er janvier de l'année N.

CONTACTEZ-NOUS AU 01 86 65 57 76



AVERTISSEMENT : les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Investissement immobilier long terme (10 ans) qui présente des risques : perte en capital, liquidité, vacance, marché immobilier, variabilité des revenus, risque fiscal. La fluctuation des devises étrangères par rapport à l'Euro peut avoir une influence positive ou négative sur la valeur du patrimoine immobilier et des loyers. La SCPI est soumise à des frais de souscription, frais de gestion, frais liés aux opérations immobilières. Pour plus d'informations, se référer à la note d'information et au DIC disponibles sur perial.com. PERIAL Asset Management, 34 rue Guersant 75017 Paris, société de gestion agréée par l'AMF (agrément GP-07000034 du 22/07/2014).



WWW.PERIAL.COM

ÉDITO

Rénover l'ancien : un enjeu oublié ?



Auguste Lafon,
Président de
l'UNPI 13 et 83

Depuis plusieurs années, les politiques publiques du logement semblent privilégier l'investissement dans le neuf, par des incitations fiscales et dispositifs d'accompagnement. Tout concourt à encourager la construction de logements neufs. Pourtant, une grande partie du parc locatif repose sur des immeubles anciens, situés au cœur de nos villes et de nos villages.

Ces biens, souvent transmis de génération en génération, constituent un élément essentiel de l'offre locative. Ils participent à la vitalité des centres urbains, à l'animation des quartiers et à la préservation de notre patrimoine. Mais leur rénovation est aujourd'hui un défi majeur : contraintes techniques, coûts élevés, règles d'urbanisme, exigences énergétiques... les obstacles sont nombreux, et les aides restent souvent insuffisantes ou mal adaptées.

Il est temps de rééquilibrer les politiques du logement. Rénover l'ancien, ce n'est pas seulement améliorer la performance énergétique des bâtiments, c'est aussi préserver l'âme de nos villes, maintenir une offre locative de proximité et valoriser un patrimoine existant plutôt que de construire toujours plus.

Dans ce contexte exigeant, les propriétaires bailleurs ne sont pas seuls. Notre organisation met à leur disposition une équipe de professionnels expérimentés : juristes, avocats, notaires, experts en évaluation immobilière, assureurs, géomètres-experts... autant de compétences pour vous accompagner dans vos projets et vous aider à prendre les bonnes décisions.

N'hésitez pas à prendre rendez-vous : dans un environnement de plus en plus complexe

UNPI 13 7, Rue Lafon 13006 Marseille
Tél. : 04 91 00 34 90 Fax : 04 91 00 34 91



BCI
Diagnostics & Expertises

- ✓ Loi Carrez
- ✓ Amiante
- ✓ Termites
- ✓ Plomb
- ✓ Electricité
- ✓ Performance énergétique
- ✓ Gaz
- ✓ Certificat de conformité
- ✓ Calcul de millimètres

Cyril FARCI
T. 04 91 05 26 71 - P. 06 28 23 06 67
cyril.farci@rsn.com

**L'AGENDA DE
NOTRE DIRECTION****Des mois riches en
projets, rencontres et
actions au service des
propriétaires bailleurs**

Notre directrice a tout d'abord engagé un important travail autour du développement des services destinés à l'UNPI Jeunes. Sensibiliser et accompagner les jeunes propriétaires ainsi que les futurs bailleurs constitue une mission essentielle afin de leur donner l'envie de poursuivre l'engagement familial ou de concrétiser leurs projets d'investissement immobilier.

Dans le même esprit de modernisation et de proximité, une newsletter propre à l'UNPI 13 & 83 a également été créée afin de renforcer notre communication auprès de nos adhérents et partenaires. Tous les adhérents disposant d'un accès Internet peuvent la consulter directement sur la page d'accueil de notre site.

Par ailleurs, notre direction a travaillé en étroite collaboration avec la CAF du Var dans le cadre du dispositif Quali'Opp, destiné à informer et accompagner les propriétaires bailleurs.

Au niveau fédéral, notre directrice a participé à un groupe de travail consacré à une réflexion sur la réforme de la loi de 1989, dans le cadre de la mission confiée par Vincent Jeanbrun à l'UNPI concernant l'équilibre des rapports locatifs.

Enfin, notre directrice est intervenue devant l'ensemble des professionnels de l'immobilier des Bouches-du-Rhône lors d'une présentation consacrée au statut du bailleur privé. ■

RÉNOVATION**Les audits gratuits
de notre équipe en matière de
rénovation énergétique**

© Photo Adobe Firefly

Avant de vous lancer dans des travaux de rénovation énergétique pour un appartement destiné à la location, il est important de bien définir les améliorations les plus efficaces à réaliser. Certaines interventions peuvent en effet vous permettre d'obtenir une meilleure note au DPE (Diagnostic de Performance Énergétique), et c'est un élément aujourd'hui essentiel pour louer un bien dans de bonnes conditions.

Pour vous accompagner dès le début de votre projet, notre équipe interne peut se déplacer directement sur place, dans votre appartement à louer afin d'effectuer un premier audit gratuit. Cette visite permet d'identifier les travaux prioritaires et de vous faire des préconisations concrètes concernant l'isolation, le chauffage, les fenêtres, la ventilation ou encore les équipements énergétiques les plus adaptés. Grâce à cette première étude, vous pourrez mieux évaluer les travaux à envisager afin d'améliorer la performance énergétique de votre bien, valoriser votre appartement et faciliter sa mise en location.

Cet audit est entièrement gratuit. Il suffit simplement de prendre rendez-vous en téléphonant au 04 91 00 31 61. Vous avez également la possibilité de bénéficier d'ateliers sur la rénovation énergétique organisés par l'ALEC, qui permettent de faire le point sur tous les aspects de la rénovation énergétique, y compris les différentes aides dont vous pourriez bénéficier. ■

LOCATION**Provisions sur charges locatives:
comment les fixer lors de la conclusion d'un bail ?**

Lors de la rédaction d'un bail d'habitation, le montant des provisions sur charges est un point important à ne pas négliger. Une estimation trop basse peut rapidement devenir source de tensions avec le locataire. En effet, au moment de la régularisation annuelle des charges, celui-ci peut devoir régler un complément parfois élevé, souvent difficile à comprendre et à accepter.

Au-delà de la relation locative, ce déséquilibre peut également exposer le bailleur à des contestations, voire à des litiges. Les tribunaux restent attentifs aux situations dans lesquelles les charges auraient été volontairement minorées afin de présenter un loyer plus attractif. Il est donc recommandé de fixer des provisions au plus près des

dépenses réelles, en s'appuyant notamment sur les exercices précédents. Une estimation cohérente permet d'assurer une gestion plus sereine et d'éviter les mauvaises surprises pour les deux parties. Nous vous rappelons également que nos services peuvent vous accompagner dans la répartition des charges récupérables auprès du locataire et de celles restant à la charge du copropriétaire, que vous soyez propriétaire d'un immeuble entier ou d'un lot en copropriété.

Pour prendre rendez-vous et connaître la liste des documents à fournir si vous souhaitez être accompagné dans cette répartition, il vous suffit de nous contacter au 04 91 00 31 61. ■

NOUVEAU SERVICE

Une protection juridique pour les propriétaires bailleurs



© Photo Adobe Firefly

Notre partenaire, la compagnie d'assurance AFIGEST, déjà reconnue pour son expertise en matière de garantie des loyers impayés, propose un contrat de protection juridique spécifique aux propriétaires bailleurs qui permet de les protéger et de les accompagner face aux différents litiges pouvant survenir lors de la conclusion, de l'exécution, du renouvellement ou encore de la résiliation d'un bail de location vide ou meublée, professionnel ou commerciale. Notre partenaire, la compagnie d'assurance AFIGEST, vous présente ci-dessous ce dispositif.

«Face aux litiges locatifs, la compagnie d'assurance AFIGEST, partenaire de l'UNPI 13 et 83 depuis plus de 15 ans, propose une protection juridique pensée pour sécuriser et accompagner concrètement les propriétaires bailleurs»

**La sécurité sur-mesure au profit des adhérents UNPI 13&83
Votre contrat protection juridique propriétaire bailleur**

Un contrat indépendant : pourquoi souscrire ?

En tant que propriétaire-bailleur, vous n'êtes pas à l'abri d'un litige. Depuis plus de 15 ans, notre partenaire la Cie d'assurance AFIGEST, dirigé par Monsieur Martin Chave, accompagne les propriétaires bailleurs avec sérieux et professionnalisme.

En collaboration avec Groupama, AFIGEST a mis en place un contrat de protection juridique spécialement conçu sur mesure au profit

des adhérents de l'UNPI13 et 83 pour répondre aux besoins des propriétaires immobiliers bailleurs en leur procurant ainsi une sécurité sur mesure.

Ce nouveau contrat de protection juridique prévoit :

- > des conseils personnalisés et une assistance sur-mesure par notre équipe de consultants, juristes et notre partenaire la société d'assurance AFIGEST ;
- > un accompagnement dédié pour gérer et résoudre vos litiges, orienter et vous accompagner vers une résolution amiable ou judiciaire avec l'opportunité d'utiliser un contrat Protection juridique indépendant qui a l'avantage de ne pas être lié aux garanties exclusives d'un contrat d'assurance habitation ou immobilier ;
- > une prise en charge des frais de justice selon le barème contractuel. Lorsque le coût d'un avocat ou d'une procédure vous freine, notre contrat vous donne les moyens d'agir en toute confiance.

Ce que prend en charge le contrat

- honoraires d'avocat (dans la limite du plafond) et libre choix de l'avocat ;
- frais de procédure (greffe, commissaire de justice, procès etc.) ;
- frais d'expertise : (ex. désignation d'un expert par le juge).

Ce que la protection couvre

- une Identification rapide de vos droits et obligations selon le contenu de votre dossier ;
- des conseils pour une résolution amiable ou judiciaire faisant appel au contrat de protection juridique dédié UNPI 13&83 ;
- financement d'une procédure par le contrat de protection juridique ;
- exemples de situations concernées auxquels le contrat protection juridique apporte une réponse ;
- absence d'attestation d'assurance de votre locataire ou ce dernier refuse de la communiquer ;
- travaux à votre charge dépassant la caution - Travaux sans votre accord - Inexécution ou mauvaise exécution de travaux ou entretien par un artisan - Litiges liés à des travaux effectués par le locataire ;
- troubles de voisinage ou nuisances du fait du locataire ;
- squat si une plainte a été déposée dans les 48 heures après constat du squat ;
- départ sans préavis, impayés (différents de la garantie des loyers impayés) ;
- recours contentieux avec l'administration fiscale concernant l'assiette ou le recouvrement des impôts locaux et des revenus fonciers ;
- litige avec une collectivité territoriale ;
- litiges avec un administrateur de bien ou syndic de copropriété ;
- litiges avec un vendeur ou acheteur d'un bien immobilier (intervention pendant 6 mois à compter de la vente)

Pour obtenir toutes les informations sur ce nouveau contrat, vous pouvez :

- > vous rendre dans nos locaux de Marseille, au 7 rue Lafon, tous les lundis de 10h à 12h et de 15h à 17h. Monsieur Philippe Martin Chave vous donnera tous les renseignements complémentaires dont vous pourriez avoir besoin.
- > **Vous pouvez également contacter directement par téléphone la compagnie d'assurance AFIGEST au 04 91 76 22 23.** ■

Un projet de borne de recharge dans votre copropriété ?

Envie de vous former
à la mobilité électrique ?

Équiper les parkings des logements collectifs en bornes de recharge est nécessaire pour favoriser le passage à la mobilité électrique. Le programme Advenir Formations en partenariat avec l'UNPI forme gratuitement et partout en France les syndicats de copropriété et copropriétaires dans leurs démarches d'installation de bornes de recharge.



pour en savoir plus,
rendez-vous sur

je roule 
en **electrique.fr**

Piloté par :



En partenariat avec :



FORMATIONS

Nos prochains ateliers du mois de juin



© Photo Sarah Le Guen

A fin de participer à nos ateliers, vous pouvez vous inscrire soit en vous rendant sur votre espace personnel à partir de notre site www.unpi13.org, soit par mail ou par téléphone dont les coordonnées sont les suivantes :

Pour les ateliers de **Marseille** en écrivant à info@unpi13.org ou au **04 91 00 31 61**

Pour les ateliers d'**Aix-en-Provence** en écrivant à aix@unpi13.org ou au **04 42 26 37 39**

Pour les ateliers de **Toulon** en écrivant à toulon@unpi13.org ou au **09 72 19 99 03**

(pendant les heures de permanence : tous les mardis et vendredis de 9h à 12h et les jeudis de 14h à 16h)

I/ Ateliers à Marseille, (6^e), 7 rue Lafon :

> Jeudi 4 juin de 10h à 12h, sur le thème « **Vendre ou louer : comment améliorer mon DPE** ». Atelier animé par un représentant de l'Agence Locale de l'Énergie et du Climat. Les aides financières seront aussi abordées. L'atelier est gratuit et nécessite une inscription obligatoire par téléphone au 04 91 00 31 61, ou par mail à infoenergie@alecmm.fr.

> Lundi 8 juin à 15h, sur le thème « **La protection juridique du propriétaire bailleur** ». Atelier animé par Philippe Martin Chave, notre partenaire en matière d'assurance loyers impayés. Pour vous inscrire, téléphonez au 04 91 00 31 61.

> Lundi 22 juin à 15h, sur le thème « **La protection juridique du propriétaire bailleur** ». Atelier animé par Philippe Martin Chave, notre partenaire en matière d'assurance loyers impayés. Pour vous inscrire, téléphonez au 04 91 00 31 61.

II/ Ateliers à Aix-en-Provence, immeuble

Le Mansard entrée C 2^e étage - 1, place Martin Luther king :

> Mardi 9 juin 2026 de 10h à 11h30, sur le thème « **Les diverses donations possibles : familiales & hors cadre familial** ». Atelier animé par Maître Nadia Defalque-Cahon, notre notaire partenaire à Aix-en-Provence.

> Mardi 23 juin 2026 de 10h à 11h30, sur le thème « **Les différentes actions possibles du propriétaire face aux locataires : refus de travaux, refus du droit de visite ou dernier loyer impayé à la suite d'un congé locatif, nuisances, dégradations constatées lors de l'état des lieux de sortie...** ». Atelier animé par Maître Nathalie Marchesseau, notre avocate partenaire à Aix-en-Provence. Ces ateliers se dérouleront sur inscription uniquement. Le nombre de personnes est limité à 8, dans le but de pouvoir échanger au mieux au sujet de vos attentes. Il est indispensable de s'inscrire et de recevoir une confirmation pour y participer. L'accueil débutera dès 9h50 afin de commencer l'atelier à 10h. Vous pouvez vous inscrire : via votre espace adhérent sur www.unpi13.org, par mail à aix@unpi13.org, par téléphone auprès de Madame Mavel au **04 42 26 37 39**. ■

FORMATIONS

Nos conférences téléphoniques sur un numéro non surtaxé

> Mardi 23 juin à 18h, sur le thème « **Quelles sont les mesures de protection à envisager lorsqu'une personne n'est plus en état de prendre de décision en raison de son âge et de son état de santé ?** ». Conférence animée par Maître Grégoire Ladouari, avocat au barreau de Marseille.

> Jeudi 18 juin à 18h, sur le thème « **La protection juridique du propriétaire bailleur** ». Conférence animée par Philippe Martin Chave, notre partenaire en matière d'assurance loyers impayés. Pour vous inscrire, téléphonez au 04 91 00 31 61.

Numéro à appeler : 01 59 42 30 46

Code d'accès : 72 84 54 ■

FORMATIONS

Nos visioconférences

> Jeudi 25 juin à 18h, sur le thème « **Gestion de patrimoine et perte d'autonomie** ». Conférence animée par Matthieu Arrighi, conseiller en investissement et gestion de patrimoine. Pour vous inscrire, écrivez-nous à ngastaud@unpi13.org. Quelques jours avant la conférence, Monsieur Arrighi communiquera le lien de connexion sur votre messagerie personnelle. ■

INFORMATION

Nos horaires d'ouverture durant les vacances d'été

À l'heure où nous rédigeons ces lignes, nous ne connaissons pas encore les dates précises d'ouverture et de fermeture de nos bureaux. En attendant la parution du journal de juillet-août, dans lequel figureront ces informations, n'hésitez pas à nous téléphoner au 04 91 00 31 60.

INFORMATION

Version numérique Le tarif de nos imprimés

> **Journal en version numérique.** Si vous souhaitez continuer à recevoir vos appels de cotisation en version papier, nous vous remercions de bien vouloir nous le faire savoir en nous l'écrivant ou en nous téléphonant au **04 91 00 31 61**

> **Tarif de nos imprimés.** Les tarifs étant dégressifs en fonction du nombre d'imprimés que vous voulez, il faut téléphoner au 04 91 00 31 61 pour en connaître le montant. Vous pouvez aussi vous rendre sur notre site www.unpi13.org, ou vous reporter à la page 39. ■



Agissez maintenant pour louer demain

Service d'information **gratuit** sur la rénovation énergétique dédié aux propriétaires bailleurs et aux locataires.



© Bail Renov' 2026. Tous droits réservés.



Visite de logements



Ateliers d'information



Conseils personnalisés



Suivi des consommations



Partout en France



bailrenov.fr
Échangez avec nos équipes

Service gratuit et sans engagement délivré par

Mandaté par Financé par



RÉFORME

Entrée en vigueur du timbre permettant de saisir le tribunal

Depuis le 1^{er} mars 2026, une évolution notable du système judiciaire français est entrée en vigueur avec l'instauration d'une contribution destinée à l'aide juridictionnelle. Cette mesure, issue de la loi de finances pour 2026 (n° 2026-103 du 19 février 2026), vise à renforcer le financement du service public de la justice tout en encadrant les modalités d'accès au juge civil. Désormais, toute personne engageant une procédure civile devant le tribunal judiciaire ou saisissant le conseil de prud'hommes devra s'acquitter d'une contribution forfaitaire de 50 euros. Cette obligation s'applique exclusivement aux procédures introduites en première instance, dès le dépôt initial de la requête ou de l'assignation. Le paiement s'effectue par l'achat d'un timbre fiscal dématérialisé, accessible uniquement en ligne. Le justificatif correspondant doit impérativement être joint au dossier de procédure, sous peine d'irrecevabilité de la demande, sanction particulièrement lourde. En cas d'oubli, un délai de régularisation d'un mois est accordé au justiciable.

Notons que les bénéficiaires de l'aide juridictionnelle en sont expressément exonérés et ce afin de préserver l'accès à la justice pour les personnes aux ressources modestes. Par ailleurs, certaines procédures spécifiques, telles que la procédure devant la CIVI⁽¹⁾, le juge des enfants, le JLD⁽²⁾, le juge des tutelles, l'injonction de payer échappent également à cette obligation.

Ce timbre fiscal présente une durée de validité de douze mois et peut être remboursé dans un délai de dix-huit mois s'il n'a pas été utilisé.

En définitive, cette réforme n'est pas une nouveauté. En 2011, un dispositif identique avait déjà été adopté, avec un droit de timbre porté à 35 euros, avant d'être finalement supprimé au 1^{er} janvier 2014 par la ministre de la justice de l'époque. On lui reprochait alors d'être une restriction au droit d'agir en justice.



Copyright (c) 2022 BalkansCat/Shutterstock

Cette mesure avait effectivement fait chuter de 13 % les saisines pour des contentieux portant sur de faibles montants.

Réintroduire cette mesure ouvre donc de nombreux débats, et ce même si ce texte veut s'inscrire dans une logique d'équilibre entre financement du service public de la justice et maintien du principe fondamental d'accessibilité. ■

1) Commission d'indemnisation des victimes d'infractions

2) Juge des libertés et de la détention

Votre opinion compte !

Pour que cette revue, qui est avant tout la vôtre, réponde pleinement à vos attentes, prenez un bref instant pour partager votre avis en remplissant notre questionnaire de satisfaction

Nous vous remercions par avance pour votre participation

Scannez le QR code!



<https://forms.gle/3AGeW3UFQBdaUJ169>



PRIME ÉNERGIE UNPI

Financez vos travaux énergétiques.
Augmentez la valeur de votre bien.

De quelques centaines jusqu'à
plusieurs milliers d'euros d'aides
pour vos rénovations énergétiques.

Une solution clé en main pour les propriétaires

Le dispositif des **Certificats d'Économies d'Énergie (CEE)** vous permet de récupérer une partie du coût financier de vos travaux.

**L'UNPI vous accompagne à chaque étape
pour sécuriser votre prime.**

Pourquoi choisir la Prime Énergie UNPI ?



Prime versée directement
au propriétaire



Sans condition
de revenus



Valable en résidence principale
ou secondaire et biens locatifs



Adapté aux maisons
et copropriétés

TRAVAUX ÉLIGIBLES



Isolation



Chauffage



Menuiseries



Ventilation



Copropriété



Combles, murs, pompe à chaleur,
chaudière, fenêtres, façade, toiture...



UN DISPOSITIF SÉCURISÉ PAR L'UNPI

- ✓ Vérification des devis
- ✓ Sécurisation administrative
- ✓ Indépendance vis-à-vis des entreprises
- ✓ Suivi jusqu'au paiement

En partenariat avec **Capital Energy**
filiale du groupe Bureau Veritas

BESOIN D'UN ACCOMPAGNEMENT ?

Une seule adresse pour nous contacter,
poser vos questions ou transmettre un devis :

✉ PRIME.ENERGIE@UNPI.FR



Travaux obligatoirement réalisés
par une entreprise RGE
(Reconnu Garant de l'Environnement)

Prime Énergie UNPI est une marque de UNPI SERVICES :
Société par actions simplifiée au capital de 1000 €
RCS Paris n° 102943107 Siège social : 11 quai Anatole France - 75007 Paris
Dispositif des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE) régi par le Code de l'énergie.

UNPI SERVICES intervient en qualité d'intermédiaire dans l'accompagnement des propriétaires. Le versement des primes est soumis au respect des conditions réglementaires et à la validation des dossiers par les organismes compétents. Les travaux doivent être réalisés par une entreprise RGE (Reconnu Garant de l'Environnement). Dispositif opéré en partenariat avec Capital Energy, filiale de Bureau Veritas.

UNPI

UNION NATIONALE DES PROPRIÉTAIRES IMMOBILIERS

CEE Les certificats
d'ÉCONOMIES
D'ÉNERGIE

RGE RECONNU
GARANT
ENVIRONNEMENT

Sylvain GRATALOUP, missionné par le Ministre de la Ville et du Logement, Vincent JEANBRUN

Le Ministre de la Ville et du Logement, Vincent JEANBRUN, a confié à Sylvain GRATALOUP une mission visant à formuler des pistes de réforme de la loi du 6 juillet 1989, afin de rétablir un équilibre durable entre propriétaires et locataires.
Les conclusions sont attendues pour la mi-juillet.

Une mission gouvernementale pour rétablir un équilibre durable entre propriétaires et locataires

Dans un contexte de crise persistante du logement et de tensions croissantes sur le marché locatif, le Gouvernement a confié à Sylvain GRATALOUP, Professeur et Avocat, une mission stratégique sur l'équilibre entre propriétaires et locataires.

À travers cette mission, l'objectif est clair : formuler des pistes de réforme de la loi du 6 juillet 1989 et proposer des solutions concrètes permettant de rétablir un équilibre durable entre propriétaires et locataires.

Comme l'a rappelé Sylvain GRATALOUP, cette démarche repose sur une conviction forte : « *il n'y aura pas de sortie de crise sans équilibre entre trois piliers : un droit de propriété réaffirmé, un accès des locataires au logement assuré et une responsabilité de tous assumée* ».

Un parc locatif privé sous tension

Le parc locatif privé joue aujourd'hui un rôle central dans l'accès au logement des Français. Il loge près d'un quart des ménages et accueille une population particulièrement mobile : jeunes actifs, étudiants, familles en transition ou salariés en mobilité professionnelle. Ce rôle de « *parc de transition* » est essentiel à la fluidité des parcours résidentiels.

Pourtant, depuis plusieurs années, les difficultés s'accumulent : retrait progressif de logements du marché locatif, hausse des contraintes réglementaires, explosion des coûts liés à la rénovation énergétique, allongement des procédures et multiplication des situations d'impayés.

Dans ce contexte, de nombreux propriétaires bailleurs perdent confiance et hésitent à maintenir leur bien sur le marché locatif. Cette défiance contribue directement à la raréfaction de l'offre, notamment dans les territoires déjà fortement tendus.

La mission confiée à Sylvain GRATALOUP part donc d'un constat simple : il ne pourra y avoir de relance durable de l'offre locative sans sécurisation des bailleurs et des locataires et sans rétablissement d'un climat de confiance.

Repenser les rapports locatifs

Au cœur des travaux figure la loi du 6 juillet 1989, texte fondateur des rapports locatifs. Malgré de nombreuses évolutions législatives, cette loi apparaît aujourd'hui insuffisamment adaptée aux réalités du logement.

Les réflexions porteront notamment sur les difficultés d'accès des locataires au parc locatif privé, la fluidité des conditions d'entrée et de sortie dans les logements, la gestion des situations de mauvaise foi, les difficultés rencontrées par les bailleurs face aux impayés et les mécanismes de sécurisation des loyers.

L'objectif n'est pas d'opposer propriétaires et locataires, mais bien de construire un cadre juridique plus lisible, plus équilibré et plus efficace dans l'intérêt des uns et des autres.

Une méthode fondée sur la concertation

Cette mission sera conduite dans une démarche de concertation étroite avec l'ensemble des acteurs du logement : représentants des bailleurs et des locataires, professionnels de l'immobilier, acteurs publics, associations et personnalités qualifiées.

Afin de nourrir ses travaux d'une expertise à la fois juridique, opérationnelle et de terrain, Sylvain GRATALOUP s'est entouré d'un comité d'experts réunissant des représentants de différentes professions (notaires, avocats, commissaires de justice), ainsi que des spécialistes du logement et des représentants des locataires.

Comme l'a souligné Sylvain GRATALOUP : « *cette mission sera celle de la concertation* ». L'ambition est de



© Photo UNPI

faire émerger des solutions « justes, opérationnelles et partagées », construites à partir des réalités du terrain.

Une attention particulière sera également portée aux expériences étrangères afin d'identifier les modèles permettant une plus grande fluidité du parc locatif tout en conciliant sécurité juridique et justice sociale.

Restaurer la confiance et responsabiliser chacun

Au-delà des aspects techniques et juridiques, cette mission porte une ambition plus large : remettre chacun au cœur de la citoyenneté en assumant plei-

nement ses droits et ses devoirs - bailleurs, locataires comme pouvoirs publics.

La protection des locataires et le respect du droit de propriété ne sont pas incompatibles. Au contraire, un marché locatif équilibré repose nécessairement sur des responsabilités partagées et sur un cadre de confiance réciproque.

La finalité de cette mission est ainsi de favoriser une relance durable de l'offre locative afin de répondre aux besoins croissants en logements et de garantir un accès au logement pour tous.

Les conclusions de cette mission sont attendues dans le courant de l'été.



Paris, le 17 avril 2026

**Mission gouvernementale sur l'équilibre entre propriétaires et locataires :
Sylvain GRATALOUP, Président de l'UNPI missionné par
Vincent JEANBRUN, Ministre de la Ville et du Logement**

Le Gouvernement a confié à Sylvain Grataloup, Président de l'UNPI, Professeur et Avocat, une mission stratégique visant à proposer des solutions concrètes pour rétablir un équilibre durable entre propriétaires et locataires dont les conclusions sont attendues dans le courant de l'été.

Cette mission, confiée par Vincent Jeanbrun, s'inscrit dans un contexte de crise du logement, nécessitant une réponse globale et structurée. Elle sera conduite dans une logique de concertation avec l'ensemble des acteurs du logement - représentants des bailleurs, des locataires, professionnels du secteur, acteurs publics et associatifs et personnalités qualifiées - afin de garantir des propositions équilibrées, opérationnelles et partagées.

Restaurer la confiance et relancer l'offre locative

Face aux tensions croissantes du marché locatif, l'objectif de cette mission est de proposer des solutions concrètes pour rééquilibrer durablement les rapports entre bailleurs et locataires.

Le parc locatif privé joue un rôle central dans l'accès au logement des Français. Il loge aujourd'hui près de 24,8 % des ménages, contre 18 % dans le parc social. Marqué par une forte mobilité, il constitue un véritable parc de transition, essentiel pour accompagner les parcours résidentiels.

Dans ce contexte, restaurer la confiance des propriétaires apparaît comme une condition indispensable pour relancer l'offre locative et répondre aux besoins croissants en logements.

Adapter un cadre juridique devenu inadapté

La mission portera notamment sur l'évolution de la loi du 6 juillet 1989 *tendant à améliorer les rapports locatifs*, qui constitue aujourd'hui le socle du droit des baux d'habitation.

Bien que régulièrement modifiée, cette loi apparaît désormais insuffisamment adaptée aux réalités actuelles, tant dans la formation du bail que dans son exécution ou sa résiliation.



Les travaux s'inscriront dans la continuité des récentes évolutions législatives, notamment la loi du 27 juillet 2023 contre l'occupation illicite, tout en identifiant les lacunes persistantes, en particulier :

- Les difficultés d'accès des locataires au parc locatif privé,
- La nécessité de fluidifier les conditions d'entrée et de sortie dans les logements,
- La gestion des locataires de mauvaise foi,
- Les difficultés rencontrées par les bailleurs face aux impayés de loyers.

Une analyse approfondie des réalités du terrain

La mission analysera de manière détaillée les difficultés rencontrées par les propriétaires bailleurs et les locataires à chaque étape du parcours locatif : mise en location, gestion du bien et conditions de fin de bail.

Elle examinera également l'efficacité des dispositifs existants de sécurisation des loyers, tels que le cautionnement, les mécanismes assurantiels et les différentes garanties visant à prévenir les impayés.

Enfin, cette analyse sera complétée par une étude comparée des pratiques internationales, afin d'identifier les modèles permettant une plus grande fluidité du parc locatif et d'en tirer des enseignements adaptés au contexte français.

Un objectif : concilier équilibre et justice sociale

L'ensemble des recommandations veillera à maintenir un juste équilibre entre la protection des locataires et le respect du droit de propriété, sans créer ni aggraver les situations de précarité.

Vincent JEANBRUN, Ministre de la Ville et du Logement : « *Le parc locatif privé a un rôle essentiel pour loger les Français. L'enjeu de cette mission confiée à Sylvain Grataloup est de retrouver un équilibre durable, en sécurisant les bailleurs tout en renforçant l'accompagnement des locataires en difficulté.* »

Sylvain GRATALOUP, Président de l'UNPI : « *Il est urgent d'agir dans l'intérêt général pour rétablir un équilibre durable entre propriétaires et locataires, condition indispensable à la relance du marché locatif. Cette démarche sera menée en concertation avec l'ensemble des acteurs du logement, afin de construire des solutions partagées, justes et efficaces.* »

L'intelligence artificielle, nouvelle alliée des propriétaires ?

RÉVOLUTION — De la recherche d'un bien à sa gestion, en passant par la rédaction d'annonces ou l'amélioration de visuels, l'IA gagne du terrain dans l'immobilier. Elle offre aux propriétaires comme aux professionnels de nouveaux outils pour gagner du temps, mieux présenter les biens et éclairer leurs choix. Mais une règle demeure : l'IA ne remplace ni l'expertise humaine ni le respect du cadre juridique.

Par Sabrina Bonarrigo, journaliste

C'est une révolution d'ampleur, appelée à modifier en profondeur de nombreux équilibres économiques. L'immobilier n'y échappe pas. Après les visites virtuelles, les plans en 3D ou encore la signature électronique, le secteur franchit une nouvelle étape technologique avec l'arrivée de l'intelligence artificielle. De l'estimation des prix à la gestion locative, de la promotion immobilière aux syndicats de copropriété, l'IA gagne peu à peu toutes les strates du marché. « Certains parlent de l'IA comme de la troisième grande révolution après l'arrivée d'Internet, puis celle du mobile. Certes, mais avec l'IA, il y a une différence majeure : la vitesse. Ce qui change tout, c'est qu'elle va beaucoup plus vite que les deux précédentes », souligne Stéphane Scarella, directeur du salon RENT et ambassadeur du programme « Osez l'IA », lancé par le gouvernement⁽¹⁾. Selon ce spécialiste, la France compte aujourd'hui « 800 à 900 entreprises et start-up » dans la PropTech⁽²⁾. « Nous avons un vrai terreau de créateurs et n'avons vraiment pas à rougir par rapport à nos voisins européens », assure-t-il. Mais qu'en est-il de l'usage réel sur le terrain ? Difficile à ce stade de le mesurer avec précision. Selon une enquête publiée par l'Insee⁽³⁾, 14 % des entreprises immo-

bilières françaises d'au moins dix salariés utilisaient une technologie d'IA en 2024, contre 7 % un an plus tôt. Leur part a donc doublé en un an. « Ce que l'on observe actuellement, c'est que les grands groupes immobiliers investissent de plus en plus dans la formation et ont déjà intégré des

Selon l'Insee, 14 % des entreprises immobilières françaises d'au moins dix salariés utilisaient une technologie d'IA en 2024, contre 7 % un an plus tôt

outils d'IA. Le but est d'aider les agents à gagner en productivité et ainsi à se concentrer davantage sur l'humain », explique Rose-Marie Chamieh, directrice produit et marketing chez In Digital. Dans les plus petites agences en revanche, cette transition est moins rapide, faute de moyens comparables.

1) Le salon RENT (Real Estate & New Technologies) se tiendra les 4 et 5 novembre 2026 à Paris Expo, porte de Versailles. « Osez l'IA » est un plan national lancé par le gouvernement pour encourager les entreprises à adopter l'IA au quotidien.
2) La PropTech (pour Property Technology) désigne l'ensemble des entreprises et

innovations technologiques appliquées à l'immobilier.

3) Étude de l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee) : « Les technologies de l'information et de la communication dans les entreprises en 2024 » parue le 1^{er} juillet 2025.



RECHERCHE IMMOBILIÈRE

- Appartement
- 3 pièces
- Terrasse
- Vue dégagée
- Proche transports

LANCER LA RECHERCHE

ESTIMATION IA

482 000 €

+ 4,2%
vs 2023



BIEN SÉLECTIONNÉ



APPARTEMENT - 78 m² - 3 PIÈCES
Terrasse - Parking - Résidence récente

VOIR L'ANNONCE

PROJECTION AMÉNAGEMENT



Version actuelle



Projection IA

INDICATEURS CLÉS

- Prix / m²
6 160 €
- Tension locative
Forte
- Rentabilité locative
4,7%





Le home staging virtuel va plus loin en projetant un bien vide, ancien ou à rénover dans une version meublée, modernisée ou réaménagée.

© Photo Adobe Firefly

Des annonces mieux rédigées, des photos plus vendeuses

Comment l'IA peut-elle alors épauler les propriétaires et les agents immobiliers ? Pour séduire un acquéreur ou un locataire, le choix des mots compte. Des outils comme ChatGPT, Perplexity ou Claude peuvent aider à rédiger des annonces plus claires, mieux structurées et plus attractives, y compris en plusieurs langues. Ils permettent aussi d'adapter le ton au public visé (acquéreurs haut de gamme, investisseurs locatifs, primo-accédants) et de mieux mettre en avant les atouts du logement. Avec un objectif simple : capter l'attention et générer davantage de visites.

Après les mots, les images. Des solutions comme IA Crea, Gepetto ou Renovate Club permettent désormais d'améliorer automatiquement la luminosité, les couleurs ou la qualité générale des photos. Le home staging virtuel va plus loin encore, en projetant un bien vide, ancien ou à rénover dans une version meublée, modernisée ou réaménagée.

« L'arrivée de solutions d'IA très accessibles, capables de transformer une simple photo en projection visuelle de grande qualité pour quelques euros, a profondément rebattu les cartes de l'imagerie, observe Karim

« L'arrivée de solutions d'IA très accessibles, capables de transformer une simple photo en projection visuelle de grande qualité pour quelques euros, a profondément rebattu les cartes de l'imagerie »

Karim Bensabri

Bensabri, cofondateur du Club IA Real Estate ⁽⁴⁾. Des prestations qui se vendaient encore plusieurs milliers d'euros, comme certains plans graphiques, sont aujourd'hui quasiment en train de disparaître, car les consommateurs peuvent désormais produire eux-mêmes une partie de ces contenus avec des outils à faible coût. » Mais cette mise en valeur a une frontière nette : elle ne doit pas trahir la réalité. Toute modification susceptible d'induire un acheteur ou un locataire en erreur peut tomber sous le coup des pratiques commerciales trompeuses (voir interview de Maître Gérard Haas par ailleurs).

4) Créé en 2024, le Club IA Real Estate réunit près de 700 professionnels de l'immobilier pour favoriser l'adoption de solutions d'IA européennes et françaises.

Une recherche immobilière plus ciblée

Autre apport concret de l'IA : faciliter la recherche d'un bien immobilier. Jusqu'ici, celle-ci reposait principalement sur une logique de filtrage classique : budget, surface, nombre de pièces, localisation, étage, balcon, exposition ou encore présence d'un ascenseur. Avec, parfois, des résultats imparfaits ou trop nombreux. L'IA change progressivement cette approche. « *Aujourd'hui, le mode de consommation a évolué. Il suffit désormais de formuler un prompt⁽⁵⁾, à l'écrit ou à l'oral, et un agent IA peut agir comme un assistant en faisant le tri dans les annonces immobilières pour proposer des biens plus ciblés. Plusieurs acteurs se positionnent déjà sur ce créneau, à l'image de Cleo AI ou Zefir* », explique Stéphane Scarella. Karim Bensabri partage ce constat : « *L'apport de l'IA est de pouvoir centraliser et croiser les critères de recherche sur un seul outil, avec une capacité à aller chercher des biens disponibles sur l'ensemble des grandes plateformes du marché, et non plus sur une seule.* » Les assistants généralistes comme ChatGPT, Gemini ou Claude peuvent, eux aussi, aider à structurer une recherche, comparer des critères ou préparer une stratégie d'achat. Reste une limite importante : les biens vendus hors marché échappent encore largement à ces outils, faute de diffusion publique.

Estimer, comparer, investir : l'IA comme copilote

Qu'en est-il de l'estimation des biens ? Sur ce terrain aussi, l'IA avance ses pions. Des acteurs spécialisés, comme PriceHubble, s'appuient sur d'importants volumes de données et de nombreuses références de marché pour fournir des fourchettes d'estimation. Ces outils peuvent faire gagner du temps et offrir un premier niveau d'analyse utile : prix au mètre carré, évolution du marché local, potentiel locatif, comparaison avec des biens similaires ou encore projection de rentabilité. Mais leur usage appelle à la prudence. « *Ce sont de très bons indicateurs, qui font gagner du temps. Mais, à mon sens, ils doivent toujours être confrontés au terrain. Une estimation automatisée ne dispense jamais d'une lecture humaine du bien, de son environnement et de ses spécificités* », précise Stéphane Scarella. Car l'IA ne voit pas tout. Elle peut mal apprécier la vue, le bruit, l'état réel du logement, la qualité de l'immeuble, l'ambiance d'un quartier ou certains défauts invisibles dans les données. L'œil du professionnel et l'expérience du terrain restent donc souvent indispensables.

Copropriété : décrypter des documents souvent opaques

La copropriété, avec ses documents complexes et son langage parfois opaque, offre aussi un terrain d'application à l'IA. Elle peut aider les copropriétaires à mieux comprendre des documents souvent

BÂTIMENT INTELLIGENT

Le smart building entre doucement dans les copropriétés

Anticiper les problèmes plutôt que les subir : telle est la philosophie du smart building ou « *bâtiment intelligent* ». Ce concept repose sur des technologies connectées capables d'optimiser le fonctionnement d'un immeuble. Là où la plupart des copropriétés fonctionnent encore selon une logique curative (intervention à date fixe, constat des anomalies, puis réparation), le bâtiment connecté ouvre la voie à une maintenance plus préventive. Des capteurs de fuite d'eau, des compteurs électriques intelligents ou des sondes thermiques permettent désormais de détecter en amont une surconsommation, une déperdition de chaleur, un défaut d'isolation ou un dysfonctionnement technique. Les professionnels du secteur constatent toutefois un déploiement encore limité de ces technologies. « *La copropriété reste un univers assez classique dans ses pratiques. On est encore au début* », observe Stéphane Scarella. Même constat pour Karim Bensabri : « *Tous les syndicats ne disposent pas de ces tableaux de bord, et tous les immeubles ne sont pas équipés de capteurs, y compris parmi les plus récents. Et lorsqu'ils le sont, on constate souvent que les syndicats ne sont pas encore formés à leur utilisation. Les techniciens le sont parfois encore moins. Aujourd'hui, on est donc dans une phase de déploiement progressif.* » Un travail de formation est donc encore essentiel.

L'IA peut accélérer l'analyse et faire gagner un temps précieux, mais elle ne remplace ni l'expérience du terrain, ni le regard du professionnel capable d'interpréter ce que les données ne voient pas

techniques : procès-verbaux d'assemblée générale, appels de charges, calcul des tantièmes, obligations légales de l'immeuble, contrats de maintenance ou encore diagnostics. Pour les gestionnaires de copropriété, l'IA peut aussi faciliter le suivi des lots, le traitement des demandes, l'automatisation de tâches répétitives et la préparation de synthèses. Attention toutefois, comme tout outil, l'IA a ses dérives et ses failles. Elle peut produire des réponses erronées, parfois avec aplomb. Dans l'immobilier comme ailleurs, ces « *hallucinations* » imposent une vigilance permanente. Karim Bensabri le rappelle clairement : « *L'IA peut produire une information que je sais fautive, précisément parce que je connais le métier.* » L'IA ne dispense donc ni de vérifier les informations ni de faire appel à des professionnels qualifiés. ■

(5) En IA, un prompt est une requête.

« L'IA peut aider, mais la responsabilité reste humaine »

ENCADREMENT — La progression de l'IA dans l'immobilier soulève aussi de nombreux enjeux juridiques. Maître Gérard Haas, du cabinet HAAS Avocats, spécialiste du droit du numérique, de la propriété intellectuelle et de la data, appelle à mieux encadrer ces pratiques. **Propos recueillis par Sabrina Bonarrigo, journaliste**

Existe-t-il aujourd'hui en France des textes juridiques précis encadrant l'usage de l'IA dans l'immobilier ?

Oui. En réalité, plusieurs textes peuvent s'appliquer selon les usages. On retrouve notamment le Code de la consommation, le Règlement général sur la protection des données (RGPD), les lois spécifiques au secteur immobilier comme la loi Hoguet du 2 janvier 1970, le Code de la propriété intellectuelle, mais aussi le règlement européen sur l'intelligence artificielle. Dans certains domaines, comme la notation de crédit (credit scoring) ou l'usage de chatbots, ce règlement prévoit des obligations spécifiques. À cela s'ajoutent les règles relatives aux pratiques commerciales trompeuses. Elles peuvent notamment s'appliquer lorsqu'une annonce ou une image modifiée par des outils d'IA est susceptible d'induire le consommateur en erreur.



© Photo DR

Maître Gérard Haas, du cabinet HAAS Avocats, spécialiste du droit du numérique, de la propriété intellectuelle et de la data.

masque une réalité. Effacer des fissures sur un mur, par exemple, constitue une manœuvre qui fausse des caractéristiques essentielles et peut donc être qualifiée de pratique commerciale trompeuse. Une telle pratique n'expose pas seulement à des sanctions : elle anéantit aussi la crédibilité de l'agence et la confiance du client.

Un professionnel peut-il se défaire sur l'IA en cas d'erreur ?

Non. En cas d'erreur commise par l'IA (estimation erronée ou information inexacte), c'est l'agence qui en assume la responsabilité. Un professionnel ne peut se retrancher derrière l'algorithme, mais doit impérativement vérifier et valider chaque résultat. L'IA sert à organiser, optimiser ou automatiser certaines tâches, mais elle ne doit pas prendre les décisions à la place du professionnel. Ce n'est pas le développeur de l'IA qui sera responsable d'une annonce erronée ou trompeuse, mais bien le professionnel qui l'a publiée.

« Si une annonce ou une image a été créée ou modifiée avec l'IA, il faut le dire clairement. Mentionner « images créées ou retouchées avec l'IA, non contractuelles » permet déjà de limiter le risque de tromperie »

Sur ce sujet, qui englobe notamment le home staging virtuel, où s'arrête la mise en valeur et où commence l'infraction ?

La réponse se trouve à l'article L.121-1 du Code de la consommation (« Les pratiques commerciales déloyales sont interdites (...) »). Une pratique est jugée déloyale lorsqu'elle est susceptible d'altérer de manière substantielle le comportement économique du consommateur. La distinction, en pratique, est donc claire. La valorisation d'un bien est admise lorsque la retouche a une simple intention esthétique : aider le client à se projeter sans altérer la réalité du bien. La dissimulation devient problématique dès lors que la retouche

Quels principaux conseils donneriez-vous aux propriétaires et aux agents immobiliers qui utilisent des outils d'IA ?

J'en donnerais quatre essentiellement. Le premier, c'est la transparence. Si une annonce ou une image a été créée ou modifiée avec l'IA, il faut le dire clairement. Mentionner « images créées ou retouchées avec l'IA, non contractuelles » permet déjà de limiter le risque de tromperie. Le deuxième, c'est la supervision humaine. On ne publie jamais un contenu généré par IA sans relecture attentive. Une erreur sur une annonce peut engager la responsabilité du professionnel ou du propriétaire. Le troisième, c'est la protection des données. L'IA ne doit jamais intégrer des données sensibles ou identifiables. Il faut masquer systématiquement les noms, les adresses, les numéros de Sécurité sociale et toutes les informations personnelles. Le quatrième, c'est la neutralité. Si l'IA est utilisée pour trier ou sélectionner des dossiers, il faut éviter tout risque de discrimination algorithmique. L'IA peut donc aider à organiser, gagner du temps ou synthétiser, mais elle ne doit pas décider à la place du propriétaire ou du professionnel. ■

« Le véritable enjeu est désormais la formation et l'auto-formation des professionnels »

CONNAISSANCE — L'IA transforme l'immobilier, mais son adoption reste encore inégale. L'enjeu pour Stéphane Scarella, directeur général du salon RENT et ambassadeur du programme « Osez l'IA », est d'aider aussi les petites structures à s'en emparer. **Propos recueillis par Sabrina Bonarrigo, journaliste.**



© Photo Adobe Firefly



© Photo DR

Avez-vous une idée du nombre d'agences immobilières au niveau national en France réellement engagées dans cette révolution de l'IA ?

C'est encore difficile à mesurer. Ce qui est certain, c'est que les grands groupes immobiliers et les grands réseaux ont souvent déjà les moyens de déployer des outils d'IA à grande échelle. La vraie question, c'est celle de la diffusion dans les territoires. Comment s'assurer que l'agence locale, le mandataire indépendant ou la petite structure s'approprient eux aussi ces nouveaux usages ? C'est là que les écarts se creusent.

C'est là qu'intervient votre rôle d'ambassadeur du programme « Osez l'IA » ?

Exactement. L'idée du programme est d'aider les TPE et PME (les très petites et moyennes entreprises),

Stéphane Scarella,
directeur général
du salon RENT
et ambassadeur
du programme
« Osez l'IA ».

1) La gestion de la relation client.

notamment dans les territoires, à mieux comprendre ces outils, à se former et à les intégrer dans leurs pratiques. Aujourd'hui, la France reste en retard par rapport à certains voisins européens, notamment les pays nordiques, sur l'appropriation de l'IA dans les entreprises. C'était en dessous de 10 % il y a encore quelques semaines. Le rôle des ambassadeurs, dont je fais partie, est justement d'accélérer cette appropriation. Toutes les entreprises n'ont pas la taille ou les moyens suffisants pour former leurs équipes. Il y a donc aussi un vrai sujet absolument crucial qui est l'auto-formation.

« L'immobilier reste un marché d'émotion. Entrer dans une maison, ressentir quelque chose, se projeter ou non, cela ne se résume pas à une technologie »

Avec l'explosion de ces outils d'IA dans l'immobilier, l'humain conservera-t-il un rôle central ?

Plus que jamais. Heureusement, nous restons dans une industrie à très forte empreinte humaine et émotionnelle. Cela ne veut pas dire que certains métiers ne sont pas fortement bousculés. Des acteurs comme les éditeurs de logiciels, les CRM (Customer Relationship Management)⁽¹⁾, les portails immobiliers ou d'autres intermédiaires sont déjà très challengés. Mais l'immobilier reste un marché d'émotion. Entrer dans une maison, ressentir quelque chose, se projeter ou non, cela ne se résume pas à une technologie. C'est aussi pour cela que la place de l'humain reste centrale dans notre industrie. ■

SCPI: une autre façon d'investir dans l'immobilier

PERSPECTIVES — Investir en SCPI, c'est accéder à un patrimoine immobilier mutualisé, géré par une société de gestion, sans acheter un bien en direct. À mi-chemin entre produit d'épargne et investissement immobilier, la SCPI occupe ainsi une place singulière dans le paysage de l'épargne. **Par Véronique Donnadiou, déléguée générale de l'ASPIM**

Souvent résumées par le terme « pierre-papier », les SCPI recouvrent en réalité des stratégies diverses, des patrimoines de nature différente et, de plus en plus, des implantations qui dépassent le seul marché français. Dans un environnement marqué par la remontée des taux d'intérêt et l'évolution des usages immobiliers, elles soulèvent donc plusieurs questions : comment fonctionnent-elles, quels besoins financent-elles et comment lire les transformations du marché ?

Les principes clés d'une SCPI

Une SCPI, ou société civile de placement immobilier, permet d'acheter des parts d'un patrimoine immobilier plutôt qu'un bien en direct. La société de gestion collecte les capitaux, sélectionne les actifs, les acquiert, les loue, les entretient et les fait évoluer dans le temps pour le compte des associés.

L'un des principaux intérêts du modèle réside dans la diversification. Une SCPI détient généralement plusieurs immeubles, répartis entre différents actifs, locataires et parfois zones géographiques, en France comme en Europe. L'investisseur accède ainsi, via un seul placement, à un portefeuille difficile à reproduire seul.

Ce cadre ouvre aussi l'accès à des segments souvent peu accessibles en direct : bureaux, commerces, logistique, santé, hôtellerie, résidentiel géré ou encore immobilier paneuropéen. La SCPI donne ainsi accès à l'immobilier professionnel dans un format collectif, piloté par des spécialistes.

Au-delà de l'accès à un patrimoine diversifié, la SCPI peut aussi s'inscrire dans différentes stratégies patrimoniales. Elle peut être acquise au comptant, financée à crédit, détenue en démembrement de propriété ou intégrée dans un contrat d'assurance vie, selon les objectifs recherchés en matière de revenus, de valorisation, de transmission ou d'optimisation patrimoniale. Cette souplesse de détention contribue à son attractivité auprès des épargnants.



© Photo DR

Véronique Donnadiou,
déléguée générale de
l'ASPIM.

Un placement immobilier de long terme

Cela ne change pas la nature du placement : une SCPI reste un investissement immobilier, exposé aux cycles du marché, à l'évolution des loyers, à la valorisation des actifs et au contexte économique général. Elle s'apprécie donc dans le temps long.

Cette durée d'investissement doit aller de pair avec une bonne compréhension des risques. La valeur des parts peut varier à la hausse comme à la baisse, et les revenus distribués ne sont pas garantis. Ils dépendent notamment du taux d'occupation des immeubles, du paiement des loyers, des charges, des travaux éventuels et de la qualité de gestion. La revente des parts peut également prendre du temps, car elle dépend des conditions du marché et de la présence d'acheteurs.

Longtemps centrées sur les bureaux et les commerces, les SCPI diversifient progressivement leurs investissements vers d'autres classes d'actifs. Les



Réalisé par Bernard Bessay,
Président de l'UNPI de Sarrebourg (57).



© Photo Adobe Firefly

tendances récentes montrent un développement de la santé, de l'hôtellerie-tourisme-loisirs, du résidentiel, ainsi que des locaux d'activité et des entrepôts, tandis que la part des bureaux recule. En 2024, les bureaux représentent toutefois encore 56 % des surfaces détenues par les fonds d'investissement immobilier, devant les locaux commerciaux (20 %), la santé (9,5 %), le résidentiel (4,6 %), les hôtels et loisirs (4 %), les entrepôts-logistique (3,1 %) et les locaux d'activité (2,1 %).

Un lien direct entre épargne et économie réelle

Les SCPI orientent l'épargne vers des immeubles qui répondent à des besoins concrets : travailler, produire, se soigner, apprendre, consommer ou stocker. En ce sens, elles participent directement au financement de l'économie réelle et s'inscrivent plus largement dans la dynamique de l'immobilier non coté, acteur structurant des grandes transitions économiques, territoriales et environnementales.

Ce rôle prend une dimension particulière dans une phase de transformation profonde du parc

immobilier. Les usages évoluent, les attentes des occupants changent et les exigences environnementales se renforcent. Les immeubles doivent donc être entretenus, rénovés, réalloués ou repositionnés pour rester adaptés à leur marché. En 2023, 2,2 milliards d'euros ont ainsi été investis dans l'entretien et la rénovation du parc immobilier détenu par les fonds d'investissement immobilier, illustrant leur contribution concrète à l'adaptation du bâti, aux besoins des occupants et, plus largement, aux évolutions de la société.

Les SCPI participent pleinement à ce mouvement en finançant et en détenant des actifs appelés à évoluer dans le temps. Leur rôle ne se limite donc pas à la détention d'un patrimoine : il consiste aussi à accompagner son adaptation, qu'il s'agisse de réindustrialisation, de santé, de logement ou de transition énergétique.

Cet engagement se traduit aussi par une montée en puissance des démarches environnementales. Fin 2025, 75 SCPI étaient labellisées ISR⁽¹⁾, représentant 54 milliards d'euros de capitalisation, soit 61 % du marché en valeur.

89
milliards
d'euros de
capitalisation

Les SCPI occupent une place majeure dans l'investissement immobilier collectif en France.
Source : ASPIM, données au 31/12/2025

1) Investissement Socialement Responsable.

30 000 emplois locaux non délocalisables ont pu être créés ou pérennisés par les dépenses d'investissement et d'entretien engagées par les fonds d'investissement immobilier en 2023.

Source : Analyse EY, données au 31/12/2023

Au-delà de leur impact sur le bâti, les SCPI et plus largement les fonds d'investissement immobilier jouent un rôle majeur dans l'économie productive et la cohésion territoriale. Près de 1,83 million de salariés travaillent dans les immeubles qu'ils détiennent, soit près de 7 % de l'emploi salarié national. Ils contribuent aussi au développement local, avec 30 000 emplois soutenus ou créés, non délocalisables, et logent environ 190 000 personnes au sein de résidences étudiantes, logements collectifs ou habitats adaptés.

Enfin, leur empreinte territoriale confirme leur rôle de partenaires durables des régions : 51 % du patrimoine est localisé en région, 24 % en Île-de-France hors Paris et 8 % à Paris. En 2023, 56 % des investissements des SCPI ont été réalisés hors Île-de-France. Cette capacité à irriguer les territoires s'accompagne d'un rayonnement européen croissant : avec 220 milliards d'euros d'actifs nets gérés, la France constitue le deuxième marché européen de l'immobilier non coté, tandis que les SCPI renforcent leur diversification avec une part croissante de leurs acquisitions réalisées à l'étranger.

Des SCPI aux profils très différents

Parler des SCPI au singulier est souvent réducteur. Le marché rassemble environ 55 sociétés de gestion et couvre des véhicules aux positionnements variés, qui ne répondent ni aux mêmes logiques d'investissement ni aux mêmes dynamiques immobilières.

Cette diversité apparaît aussi dans leur taille. Si la capitalisation moyenne d'une SCPI s'établit autour de 384 millions d'euros, le marché reste en partie concentré autour de quelques véhicules de très grande taille : les plus importantes SCPI dépassent 4 milliards d'euros de capitalisation et, à elles seules, les principales capitalisations représentent une part significative du marché. À l'inverse, de nombreuses SCPI conservent une taille beaucoup plus modeste, ce qui souligne l'hétérogénéité de l'univers d'investissement.

La majorité du marché est constituée de SCPI de rendement, dont l'objectif est la distribution régulière de revenus potentiels issus de l'exploitation d'un patrimoine immobilier. À côté d'elles existent des SCPI fiscales, adossées à des dispositifs d'incitation fiscale, ainsi que des SCPI de capitalisation, beaucoup plus marginales, souvent investies en rési-

dentiel et davantage orientées vers la valorisation du patrimoine dans le temps.

À cette diversité de fonctionnement s'ajoute celle des patrimoines détenus. Certaines SCPI sont historiquement orientées vers les bureaux, d'autres vers les commerces, la logistique, la santé, l'hôtellerie, le résidentiel géré ou des stratégies plus diversifiées. Cette double diversité, par objectif d'investissement et par typologie d'actifs, est devenue un élément central de lecture du marché. Elle rappelle qu'un rendement affiché, pris isolément, ne suffit pas à caractériser une SCPI : il faut aussi regarder la composition du patrimoine, les secteurs visés, la qualité des emplacements et la stratégie de gestion.

Une ouverture croissante à l'international

L'évolution du marché passe aussi par une internationalisation croissante des stratégies. Elle s'inscrit dans une logique de diversification, en ouvrant l'accès à des opportunités immobilières réparties entre plusieurs marchés et en complétant la diversification sectorielle des portefeuilles. Cette évolution se reflète dans la structure même du patrimoine des SCPI : la part du patrimoine détenu à l'étranger est passée de 2 % en 2014 à plus de 25 % fin 2024. L'international occupe ainsi une place croissante dans les allocations immobilières.

La diversification géographique va dans le bon sens, mais elle invite aussi à rester attentif à l'attractivité du territoire français. L'enjeu n'est pas d'opposer investissements en France et hors de France, mais de préserver la capacité du marché français à rester compétitif dans les arbitrages des investisseurs. Dans un contexte où l'investissement en France a fortement reculé depuis la crise des taux, cette vigilance apparaît d'autant plus importante.

Un marché entré dans un nouveau cycle

La remontée rapide des taux d'intérêt a changé les règles du jeu sur le marché immobilier. Certaines SCPI ont vu la valeur de leurs actifs s'ajuster et, dans certains cas, leur prix de part baisser.

Mais toutes ne sont pas touchées de la même façon. La qualité des immeubles, leur emplacement, la solidité des locataires et la diversification du portefeuille font une vraie différence.

Dans ce contexte, le rendement ne peut pas être le seul critère de lecture.

Mieux comprendre pour mieux investir

Le marché des SCPI s'est fortement diversifié, par secteurs, par types d'actifs et par zones géographiques.

Pour les comparer, il faut donc regarder au-delà des chiffres les plus visibles : la nature du patrimoine, la stratégie de gestion et la capacité de la société de gestion à faire évoluer son portefeuille dans le temps. ■

232
Nombre de
SCPI en France

Source : ASPIM, données au 31/12/2025

LOCATAIRE CERTIFIÉ, ESPRIT LÉGER !



GARANTIE LOYERS IMPAYÉS

Avec l'étude du dossier locataire
en moins de 6 heures ouvrées,

certifiez votre candidat avant la signature du bail !

**Garantissez vos revenus locatifs
et louez sereinement avec**

**UNPI
ASSURANCES**

**TARIF
SPÉCIAL
ADHÉRENTS
UNPI**

DEVIS EN LIGNE SUR UNPI-ASSURANCES.FR



UNPI ASSURANCES, SASU au capital de 25 K€, dont le siège social est au 11 quai Anatole France - 75007 PARIS immatriculée au RCS de PARIS n°940 560 519 et inscrite à l'ORIAS sous le n°25003206 (vérifiable sur www.orias.fr). Le Cabinet UNPI ASSURANCES :

- exerce son activité en application des dispositions de l'article L-521-2 II b du Code des Assurances (la liste des assureurs partenaires est disponible sur demande)
- dispose d'une responsabilité civile professionnelle et garantie financière conformes aux articles L 512-6 et L 512-7 du Code des Assurances ;
- est sous le contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) - 4 Place de Budapest CS 92459 75436 PARIS CEDEX 09 (www.acpr.banque-france.fr).

Certificats d'Économies d'Énergie : la prime oubliée de la rénovation énergétique

ÉCLAIRAGE — Pendant que toute l'attention se concentre sur MaPrimeRénov', un autre dispositif continue de financer discrètement des milliers de travaux partout en France : les Certificats d'Économies d'Énergie (CEE). Contrairement aux idées reçues, les CEE ne sont pas réservés aux ménages modestes. Aucun plafond de revenus n'est exigé. Leur logique est simple : plus les travaux permettent de réduire la consommation énergétique, plus les aides peuvent être importantes. Dans un contexte de hausse du coût de l'énergie et de durcissement des normes, les CEE deviennent un véritable levier pour financer la rénovation énergétique des logements. **Par Jean-Charles Dameron**

La rénovation énergétique s'impose progressivement comme un enjeu patrimonial majeur pour les propriétaires immobiliers. Hausse durable du coût de l'énergie, interdiction progressive de location des logements les plus énergivores, multiplication des obligations réglementaires : la performance énergétique influence désormais directement la valeur des biens, leur attractivité locative et parfois même leur financement.

Cette rénovation énergétique peut passer par de nombreux travaux : isolation des combles ou des murs, pose de pompes à chaleur, systèmes hybrides, ventilation, fenêtres performantes ou encore rénovation globale.

La particularité du dispositif CEE est qu'il concerne pratiquement tous les propriétaires :

- > propriétaires bailleurs ;
- > propriétaires occupants ;
- > résidences principales ou secondaires ;
- > maisons individuelles ;
- > copropriétés ;
- > mais également certains bâtiments professionnels ou agricoles.

Beaucoup de propriétaires pensent encore être exclus des aides à la rénovation énergétique parce qu'ils dépassent les plafonds de MaPrimeRénov'. Pourtant, les Certificats d'Économies d'Énergie fonctionnent différemment : l'aide dépend principalement des économies d'énergie générées par les travaux et non du niveau de revenus.

**La sixième
période des
CEE est
officiellement
prolongée
jusqu'au
31 décembre
2030**

Un mécanisme créé en 2005

Le dispositif des CEE a été instauré par la loi du 13 juillet 2005 fixant les orientations de la politique énergétique. Son principe repose sur une logique proche du « pollueur-payeur » : l'État impose aux fournisseurs d'énergie (électricité, gaz, carburants, fioul...) de financer des actions de réduction des consommations énergétiques.

Ces fournisseurs, appelés « obligés », doivent atteindre des objectifs d'économies d'énergie fixés par les pouvoirs publics sous peine de sanctions financières. Pour remplir leurs obligations, ils financent des travaux de rénovation énergétique réalisés chez les particuliers, les copropriétés ou les entreprises. En échange, ils obtiennent des certificats attestant des économies d'énergie générées.

Depuis près de vingt ans, ce mécanisme représente plusieurs milliards d'euros injectés dans les travaux de rénovation énergétique.

Un dispositif désormais structurel

Les CEE apparaissent aujourd'hui comme un dispositif relativement stable et lisible comparé à d'autres aides plus fluctuantes. Certains propriétaires craignent parfois une remise en cause politique ou budgétaire du mécanisme.

À ce stade, cette hypothèse semble peu probable. La sixième période des CEE est officiellement actée pour les années 2026 à 2030. Les objectifs d'économies d'énergie imposés aux fournisseurs seront même renforcés.

Cette prolongation confirme que les CEE ne constituent plus un dispositif temporaire, mais un



Les CEE sont accessibles aux propriétaires bailleurs, occupants et aux copropriétés.

outil structurel de la politique énergétique française inscrit dans les objectifs européens d'efficacité énergétique, ainsi que dans la Programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE) et la Stratégie nationale bas-carbone (SNBC).

Le dispositif peut financer notamment :

- > l'isolation des combles ;
- > l'isolation des murs ;
- > les planchers bas ;
- > le remplacement des fenêtres ;
- > les systèmes de ventilation ;
- > ou encore les équipements de chauffage.

Les pompes à chaleur figurent aujourd'hui parmi les équipements les plus soutenus.

Les copropriétés peuvent également mobiliser les CEE pour :

- > l'isolation des façades ;
- > les rénovations de toiture ;
- > le remplacement des chaufferies collectives ;
- > ou des rénovations énergétiques globales.

1) Voir en page 11

Tous les travaux ne génèrent cependant pas le même niveau d'aide. Les opérations permettant les gains énergétiques les plus importants — isolation lourde, chauffage performant ou rénovation globale — ouvrent généralement droit aux primes les plus élevées.

Une démarche encadrée

Pour bénéficier des CEE, une règle est essentielle : les démarches doivent impérativement être engagées avant la signature du devis et avant le démarrage des travaux.

Beaucoup de propriétaires découvrent malheureusement l'existence des aides une fois les travaux lancés, ce qui entraîne la perte du droit à la prime.

Autre condition indispensable : les travaux doivent être réalisés par un professionnel RGE (Reconnu Garant de l'Environnement).

Initialement perçue comme une contrainte administrative, la qualification RGE est progressivement devenue un standard du marché de la rénovation énergétique.

Aujourd'hui, la majorité des entreprises de rénovation d'une certaine taille cherchent à obtenir cette certification afin d'accéder aux marchés liés aux aides énergétiques.

Le dispositif souffre toutefois encore d'un déficit de lisibilité. Les dérives observées lors des anciennes opérations d'« isolation à un euro » et certaines campagnes de démarchage téléphonique agressives ont durablement alimenté — parfois de manière légitime — la méfiance des propriétaires envers les aides à la rénovation énergétique.

Pourtant, derrière ces excès, les CEE demeurent aujourd'hui un levier concret de financement.

Le formalisme reste relativement simple pour le propriétaire, mais il demeure essentiel d'être accompagné par un acteur reconnu afin de sécuriser l'éligibilité des travaux, le montage administratif du dossier et le versement effectif des primes.

C'est dans cette logique d'accompagnement que l'UNPI a développé le dispositif « Prime Énergie UNPI »⁽¹⁾.

Un enjeu patrimonial

La rénovation énergétique ne relève plus uniquement d'une logique environnementale. Elle devient progressivement un enjeu patrimonial.

Le marché immobilier intègre désormais de plus en plus la qualité énergétique des logements dans les prix de vente, les conditions de location et les niveaux de charges. Pour les copropriétés également, les DPE collectifs, les plans pluriannuels de travaux et les futures obligations réglementaires modifient progressivement les équilibres économiques.

Dans ce contexte, les aides CEE constituent un outil utile pour réduire le reste à charge des propriétaires et accompagner l'adaptation progressive du parc immobilier. ■

La scission de copropriété

ANALYSE — La vie de la copropriété peut être jalonnée d'évènements affectant son intégrité physique et juridique. Ainsi, le statut de la copropriété prévoit qu'il est possible, sous certaines conditions très strictes, de diviser une copropriété. Initialement prévu pour faciliter l'administration de copropriétés importantes, le processus de scission peut néanmoins être appliqué à toutes les copropriétés composées de plusieurs bâtiments. **Par Benjamin Naudin, avocat**

La scission (division) de copropriété est prévue par l'article 28 de la loi du 10 juillet 1965. Il offre la possibilité au « propriétaire d'un ou plusieurs lots correspondant à un ou plusieurs bâtiments » ou « aux propriétaires dont les lots correspondent à un ou plusieurs bâtiments » de retirer lesdits bâtiments de la copropriété afin qu'ils constituent une propriété ou une copropriété séparée.

Ce processus, afin d'être viable, doit remplir un certain nombre de conditions et critères.

Quels sont les critères matériels permettant la scission ?

Pour qu'il y ait scission, il faut tout d'abord que la copropriété à diviser se compose de plusieurs bâtiments matériellement et techniquement séparables⁽¹⁾. Il faut donc comprendre que la division d'une copropriété n'est possible qu'en présence de bâtiments physiquement indépendants et séparables. Ainsi, on ne peut envisager une scission en présence de bâtiments étroitement imbriqués⁽²⁾.

Il faut au surplus que la division du sol soit possible.

La scission présuppose ainsi la possibilité de réaliser la division effective d'un sol indivis. Il semble en découler que le bénéficiaire d'un droit de jouissance exclusive d'un terrain commun ne peut demander la scission⁽³⁾. Ce processus aboutit donc à diviser l'assiette foncière initiale en créant de nouvelles unités foncières. Ceci suppose que l'implantation des bâtiments rende cette opération possible.

Notons néanmoins que la division du sol implique de pouvoir détacher la gestion de la ou des nouvelles parcelles du reste de l'ensemble.

En d'autres mots, le sort des équipements communs desservant l'ensemble, à la condition qu'ils profitent également à la parcelle objet de la scission, devra être réglé soit de manière à ce que la parcelle soit autonome, soit que leur propriété soit partagée, soit enfin, pour les éléments ne pouvant être parta-

Pour qu'il y ait scission, il faut tout d'abord que la copropriété à diviser se compose de plusieurs bâtiments matériellement et techniquement séparables

gés, qu'ils soient confiés à une Association Syndicale Libre, une Union de syndicats ou organisés par le biais de servitudes.

Quelles sont les conditions formelles nécessaires à la scission ?

L'article 28 de la loi du 10 juillet 1965 prévoit, depuis la réforme qui lui a été imposée par la loi du 13 décembre 2000 (dite loi SRU), qu'un propriétaire unique peut demander le retrait d'un ou plusieurs lots composant un ou plusieurs bâtiments.

Ce même article envisage, plus classiquement, l'hypothèse dans laquelle ce sont les propriétaires dont les lots correspondent à un ou plusieurs bâtiments qui en demandent le retrait. Dans de telles circonstances, un premier vote en assemblée générale spéciale à ce ou ces bâtiments, à la majorité des voix de tous les copropriétaires (art.25), sera nécessaire.

En tout état de cause, l'assemblée générale du syndicat des copropriétaires devra approuver cette scission en statuant à la majorité des voix de tous les copropriétaires composant la copropriété, qu'ils soient ou non représentés à l'assemblée. Depuis le 1^{er} juin 2020, la passerelle de l'article 25-1 a été modifiée et permet désormais son application généralisée lorsque « l'assemblée n'a pas décidé à la majorité des voix de tous les copropriétaires en application de l'article 25 ou d'une autre disposition. » L'article 28 semble donc, depuis cette date, pouvoir profiter de cette passerelle (si l'assemblée n'a pas décidé à la majorité de l'article 25, mais que le projet de résolution a recueilli au moins le tiers des voix de tous les copropriétaires, la même assemblée peut donc se prononcer à la majorité simple de l'article 24 en procédant immédiatement à un second vote).

Une fois ce principe voté, l'assemblée générale devra, en statuant à la même majorité, se prononcer sur les conditions matérielles, juridiques et financières nécessitées par cette division. Rien n'impose qu'un vote en deux temps soit programmé⁽⁴⁾.

1) Santacreu, Scission de copropriété : Ann. Loyers 1979, p. 1199

2) CA Bordeaux, 1^{er} Ch. B, 16 janvier 2006, Loyers et copr 2006, comm. 140

3) Civ., 3^e, 4 juillet 1990, n° 88-191 ; Civ. 3^e, 15 février 2018, n° 16-27858



© Photo Adobe Firefly

Ainsi, pour que la scission devienne effective, il ne suffit évidemment pas que l'assemblée en décide le principe ; encore faut-il adopter un certain nombre de mesures d'ordre matériel, juridique et financier, nécessaires à la constitution de la nouvelle copropriété, à savoir :

- > le partage des parties communes de la copropriété initiale et l'accomplissement des formalités de publicité foncière ;
- > l'établissement de nouveaux états descriptifs de division / règlements de copropriété ;
- > la fixation des nouvelles répartitions des charges ;
- > le transfert des ouvrages et équipements collectifs restant d'intérêt commun à un organisme autonome chargé d'en assurer la gestion ;
- > les modalités financières de la scission, c'est-à-dire le coût fiscal, les frais d'établissement des plans de divisions, voire le paiement d'une éventuelle soulte s'il subsiste une inégalité dans la répartition des communs (article 883 du Code Civil).

4) CA Paris, 23^e Ch. B, 11 mars 2004, Administrer mai 2004, p. 47
 5) TGI Nanterre, 22 octobre 2003, Administrer, mai 2004, p. 48
 6) CA Paris, pôle 4, 2^e Ch., 9 mai 2012, n° 10/04182

Pour que de telles mesures puissent être votées, encore faut-il, en application de l'article 11 du décret du 17 mars 1967, que l'assemblée générale soit saisie des projets de nouveau règlement de copropriété, d'état descriptif de division et de répartitions des charges pour se prononcer valablement sur la division. À l'issue du processus de scission, le syndicat des copropriétaires votera, à la majorité de l'article 24 de la loi du 10 juillet 1965, les adaptations du règlement de copropriété initial et de l'état descriptif de division rendues nécessaires par la division. Ces conditions formelles sont strictement contrôlées par le juge qui, de jurisprudence constante, accorde, une fois n'est pas coutume en copropriété, une valeur cruciale et fondamentale au principe même de la scission. Ainsi, au-delà du simple contrôle du caractère abusif d'un éventuel refus, la jurisprudence sacralise l'accord de principe donné par le syndicat des copropriétaires sur le principe de la scission.

Il a été jugé que :

- > si l'assemblée avait autorisé le principe du retrait en application de l'article 28 de la loi, le tribunal peut condamner le syndicat à entreprendre les formalités nécessaires à la régularisation de l'acte de scission et décider qu'à défaut le jugement vaudra acte de scission⁽⁵⁾ ;
- > si le syndicat des copropriétaires se refuse de façon abusive à approuver l'acte modificatif du règlement de copropriété, il engage sa responsabilité et peut être condamné à des dommages et intérêts au profit des demandeurs à la scission⁽⁶⁾.

Qu'en est-il une fois la scission réalisée ?

Une fois réalisée, la scission aboutira à la dissolution du syndicat des copropriétaires et à la création d'un ou plusieurs nouveaux syndicats des copropriétaires.

La loi ALUR du 24 mars 2014 a organisé la liquidation du syndicat d'origine en spécifiant que :

- > les créances du syndicat initial sur les copropriétaires anciens et actuels et les hypothèques du syndicat initial sur les lots des copropriétaires sont transférées de plein droit aux syndicats issus de la division auquel le lot est rattaché ;
- > les dettes du syndicat initial sont réparties entre les syndicats issus de la division à hauteur du montant des créances du syndicat initial sur les copropriétaires transférées aux syndicats issus de la division.

En application de l'article 29-1, I al. 4 de la loi du 10 juillet 1965, la personnalité morale du syndicat d'origine subsiste tant que sa liquidation n'est pas terminée.

Si, à l'issue de la scission, plusieurs éléments communs subsistent et sont utiles aux nouveaux syndicats ou propriétés, le recours à une union de syndicats pourra être envisagé. ■

Termites et mères : les risques cachés de la vente immobilière

PRÉOCCUPATION — Invisible à l'œil nu, silencieuse et pourtant redoutable, la dégradation du bois par les insectes xylophages ou les champignons lignivores constitue l'un des risques les plus sensibles des transactions immobilières. Derrière une façade rassurante et des diagnostics annexés à la promesse de vente, termites et mères peuvent dissimuler des atteintes structurelles majeures, aux conséquences financières parfois vertigineuses. Entre devoir d'information du vendeur, responsabilité du diagnostiqueur, efficacité des clauses de non-garantie des vices cachés et articulation avec la jurisprudence actuelle, le droit applicable révèle un équilibre subtil entre protection de l'acquéreur et sécurité des transactions. **Par Nathalie Quiblier, journaliste**

Termites et mères : deux fléaux distincts

Les termites sont des insectes xylophages qui se nourrissent de bois et peuvent, lorsqu'ils prolifèrent, fragiliser gravement les structures d'un bâtiment, jusqu'à provoquer son effondrement. La France métropolitaine compte aujourd'hui cinquante-cinq départements déclarés infestés. Dans ces territoires, l'autorité préfectorale délimite par arrêté les secteurs contaminés ou susceptibles de l'être à brève échéance, déclenchant des obligations spécifiques lors des ventes.

Des cartes des arrêtés et des infestations en matière de termites sont consultables sur les sites internet du Cerema et de l'Observatoire National Termite :

> www.cerema.fr/fr/actualites/cartographie-nationale-termite-merules

> termite.com.fr/rechercher

La mère, de son nom scientifique *Serpula lacrymans*, est un champignon lignivore (mangeur de bois) qui met en danger les constructions en s'attaquant notamment aux charpentes et boiseries dans les environnements humides, obscurs et mal aérés. La présence et le développement de la mère sont généralement causés par des problèmes d'humidité dans le bâtiment, souvent à la suite d'un mauvais entretien, de dégâts des eaux ou d'erreurs de conception lors de réhabilitations (enduits étanches, obturations des ventilations, détalonnage des portes insuffisant, non-respect de l'équilibre originel de la construction).

Invisible à l'œil nu, silencieuse et pourtant redoutable, la dégradation du bois par les insectes xylophages ou les champignons lignivores constitue l'un des risques les plus sensibles des transactions immobilières

Lorsque plusieurs foyers sont identifiés dans une ou plusieurs communes, le préfet peut prendre un arrêté délimitant une zone à risque.

Une carte des arrêtés en matière de mère est consultable sur le site du Cerema :

> www.cerema.fr/fr/actualites/cartographie-nationale-termite-merules

L'obligation d'information du vendeur

Les diagnostics immobiliers ont pour vocation d'éclairer l'acquéreur sur l'état du bien immobilier qu'il s'apprête à acheter. Ils sont regroupés dans un dossier unique, le Dossier de diagnostic technique, à la charge du vendeur et remis dès la promesse de vente.

Le diagnostic termites

S'agissant des termites, le diagnostic dénommé « état parasite » est obligatoire en cas de vente de tout ou partie d'un immeuble bâti situé dans une zone à risques déterminée par un arrêté préfectoral (article L271-4 du Code de la construction et de l'habita-



Copyright (c) 2025 Muh. Nasryeh/Shutterstock

tion). En matière de logements, il concerne les maisons individuelles, ainsi que les parties privatives des lots de copropriété. Seul un diagnostiqueur certifié et assuré peut l'établir. Sa mission porte exclusivement sur les éléments en bois visibles et accessibles. L'examen repose sur des sondages, réalisés à l'aide d'un poinçon ou d'appareils acoustiques, afin de déceler la présence d'insectes, de galeries creusées ou de poussières caractéristiques.

Le vendeur doit faire réaliser cet état parasitaire qui vise à informer l'acquéreur sur la présence ou non de termites. Le diagnostic indique les parties visitées et celles qui n'ont pu l'être, les éléments infestés par des termites et ceux qui ne le sont pas. Il doit être annexé à la promesse de vente et à l'acte authentique de vente.

Sa durée de validité est de six mois, c'est-à-dire qu'il doit dater de moins de six mois à la signature de la promesse ou du compromis.

Si la présence de termites est détectée, le vendeur n'a pas l'obligation d'entreprendre des travaux, mais seulement de remettre le diagnostic à l'acheteur qui en fera son affaire. Bien évidemment, l'acheteur négociera le prix et demandera un devis auprès d'un professionnel pour connaître le niveau de gravité de l'infestation et le coût des travaux à prévoir pour éradiquer les termites. De nombreux

acheteurs risquent d'être bloqués par la présence de ces insectes. Il est souvent conseillé au vendeur de les éradiquer avant la mise en vente, puis de refaire réaliser un diagnostic.

En principe, l'acquéreur ne peut pas exercer une action en garantie des vices cachés à l'encontre du vendeur sur la présence de termites si l'état est positif. La remise d'un état parasitaire négatif ne dispense pas le vendeur de toute transparence : s'il a connaissance d'une ancienne infestation, il doit en informer l'acquéreur, sous peine d'engager sa responsabilité.

La découverte de termites entraîne, pour le propriétaire, l'obligation de déclarer leur présence en mairie sous peine d'une amende de 450 euros (articles L126-4 et R184-8 du CCH). La déclaration de la présence de termites doit être adressée, dans le

S'agissant des termites, le diagnostic dénommé « état parasitaire » est obligatoire en cas de vente de tout ou partie d'un immeuble bâti situé dans une zone à risques déterminée par un arrêté préfectoral



© Photo Adobe Firefly

mois suivant les constatations, au maire de la commune du lieu de situation de l'immeuble par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou déposée contre récépissé en mairie. Par la suite, la commune peut adresser une injonction au propriétaire de réaliser les travaux préventifs ou d'éradication nécessaires.

L'information sur la présence d'un risque de mэрule

La mэрule obéit à un régime plus nuancé. Le vendeur doit informer l'acquéreur lorsque le bien est situé dans une commune couverte par un arrêté préfectoral identifiant un foyer de mэрules (exemple : le Finistère). Le vendeur a l'obligation de transmettre une simple information écrite (basée sur l'arrêté préfectoral) sur la présence de foyers de mэрules dans la zone géographique où se situe le bien (article L126-25 du CCH). Il ne s'agit donc pas d'un véritable diagnostic avec recherches sur place comme en matière de termites, mais d'une information sur l'existence d'un risque. Cette information écrite doit être annexée à la promesse de vente et à l'acte authentique.

En principe, l'acquéreur ne peut pas exercer une action en garantie des vices cachés à l'encontre du vendeur sur la présence de mэрules si le document est annexé. L'existence d'un tel arrêté se traduit bien souvent, en pratique, par la réalisation d'un état parasitaire (diagnostic mэрule) annexé au dossier de diagnostics techniques lors de la vente.

Attention, l'absence d'arrêté préfectoral ne vaut pas absence de danger : de nombreuses régions n'ont pas encore pris de mesure préfectorale, alors même que les cas recensés progressent sur l'ensemble du territoire.

La même obligation qu'en matière de termites pèse sur le propriétaire qui découvre la mэрule : il doit déclarer sa présence à la mairie (article L126-5 du CCH).

À noter : Le diagnostic termites obligatoire ne protège pas contre la présence de la mэрule ou d'autres champignons.

Diagnostic erroné : quelles conséquences pour le professionnel ?

Le diagnostiqueur doit accomplir sa mission conformément aux règles de l'art et aux textes en vigueur. Il ne peut s'exonérer de sa responsabilité au motif par exemple qu'il ne lui appartenait pas de procéder à des sondages destructifs. Lorsque des circonstances particulières auraient dû l'alerter, le professionnel doit conseiller des investigations complémentaires afin de lever tout doute sur des parties non visibles. Il lui incombe de mener une inspection méthodique et de ne pas se borner à un simple contrôle visuel. Si le diagnostiqueur commet des erreurs dans la réalisation des diagnostics obligatoires, sa responsabilité peut être engagée tant sur le plan contractuel (par le vendeur) qu'extracontractuel (par l'acquéreur). Les diagnostiqueurs peuvent être tenus de réparer les préjudices certains subis par les acquéreurs résultant de l'erreur de diagnostic. La Cour de cassation a ainsi décidé que la présence d'un parasite non détecté caractérise, pour l'acquéreur, un préjudice certain correspondant au coût des travaux curatifs et ouvrant droit à une indemnisation intégrale, incluant le trouble de jouissance (30 janvier 2025, n° 23-14.029).

Il est utile de préciser que si les diagnostiqueurs immobiliers peuvent être condamnés en cas de réalisation de diagnostic erroné, les agents immobiliers peuvent également voir leur responsabilité engagée pour n'avoir pas alerté leurs clients sur la présence ou la suspicion d'un risque avéré pour la construction.

Termites ou mэрule après l'achat : le vendeur est-il responsable ?

Après la vente, la découverte d'une infestation peut constituer un vice caché, c'est-à-dire un défaut invisible, antérieur à la vente, rendant le bien impropre à sa destination ou en diminuant substantiellement l'usage, et dont l'acheteur n'avait pas connaissance (article 1641 du Code civil).

L'action en garantie des vices cachés peut être actionnée dans un délai de deux ans à compter de la découverte du vice. L'acquéreur peut alors choisir entre l'action rédhibitoire (restituer le bien contre remboursement du prix) ou l'action estimatoire (conserver le bien moyennant restitution d'une partie du prix).

La charge de la preuve repose sur l'acquéreur qui doit démontrer cumulativement l'existence du vice, son caractère caché, son antériorité à la vente et sa gravité. L'expertise judiciaire est généralement la technique probatoire essentielle pour établir ces éléments.



Si le diagnostiqueur commet des erreurs dans la réalisation des diagnostics obligatoires, sa responsabilité peut être engagée tant sur le plan contractuel (par le vendeur) qu'extracontractuel (par l'acquéreur)

Le vendeur peut insérer une clause de non-garantie dans le compromis et l'acte de vente lui permettant d'exclure ou limiter la garantie des vices cachés. L'insertion d'une telle clause est quasi-systématique en matière immobilière. Avec cette clause, l'acquéreur peut poursuivre le vendeur sur le fondement de la garantie des vices cachés à la condition qu'il prouve la mauvaise foi du vendeur, c'est-à-dire qu'il prouve que le vendeur avait connaissance du vice et qu'il l'a dissimulé à l'acquéreur.

Cette clause est inopérante si le vendeur est un professionnel de l'immobilier ou de la construction comme un marchand de biens. En effet, il pèse sur ces vendeurs professionnels une présomption irréfragable de connaissance des vices cachés.

Les vendeurs ne peuvent être tenus pour responsables du caractère erroné d'un diagnostic, sauf dans l'hypothèse où ils auraient volontairement dissimulé une information au diagnostiqueur. Ainsi, le vendeur non professionnel et de bonne foi qui produit un diagnostic erroné bénéficie toujours de la clause d'exonération de la garantie des vices cachés. Sa seule obligation légale est en effet de fournir des diagnostics en cours de validité.

Le 27 octobre 2006 (n° 05-18.977), la Cour de cassation a retenu la responsabilité d'un vendeur en présence d'une infestation d'insectes xylophages, quand bien même l'acquéreur n'avait pas visité ni fait vérifier la charpente avant la vente. De la même façon, la clause de non-garantie doit être écartée lorsque le vendeur a dissimulé à l'acheteur la présence d'in-

sectes xylophages, même si les insectes ont été déclarés inactifs par un diagnostiqueur lors de l'achat de l'immeuble par le vendeur, dès lors que l'évolution des insectes, aléatoire et imprévisible, pouvait aboutir à une véritable infestation (Cour de cassation, 8 avril 2009, n° 08-12.960). La présence, même sans activité, de termites dans un immeuble ancien est donc susceptible de constituer un vice caché.

À l'inverse, les juges (Cour de cassation, 21 mars 2019, n° 18-11.826) ont refusé d'écarter la clause exonératoire faute de preuve de la mauvaise foi du vendeur, lequel avait consulté plusieurs professionnels unanimes sur l'absence de termites dans le bien (diagnostic négatif). Dans la même logique, la clause de non-garantie des vices cachés s'applique s'il n'est pas établi, d'une part, que le vendeur avait connaissance, avant la vente, de la présence effective de termites qu'un professionnel n'avait pas su détecter et, d'autre part, que les panneaux d'aggloméré présents sur les parquets avaient été disposés pour masquer leur infestation par les termites (Cour de cassation, 8 décembre 2016, n° 15-20.497).

La mérule donne lieu à des contentieux emblématiques. Dans une affaire, des acquéreurs signent l'achat d'une maison ancienne située dans le Calvados. Quelques mois après leur installation, des travaux de rénovation révèlent une infestation sévère par la mérule, confirmée par une expertise judiciaire. Le 18 janvier 2022 (n° 20/00187), la Cour d'appel de Caen a alors reconnu l'existence d'un vice caché. L'infestation, dissimulée derrière des doublages intérieurs, ne pouvait être détectée sans travaux destructifs. Or, les vendeurs avaient eux-mêmes réalisé, des années auparavant, des travaux dans les zones touchées. Les juges en ont déduit qu'ils ne pouvaient ignorer la présence du champignon et que leur silence constituait une réticence dolosive, rendant inopérante la clause de non-garantie.

À l'inverse, la Cour d'appel de Toulouse (26 novembre 2025, n° 24/03785) a débouté des acquéreurs qui invoquaient la garantie des vices cachés alors que le diagnostic annexé à la promesse mentionnait la présence de champignons lignivores et recommandait des analyses complémentaires. Informés du risque, les acquéreurs n'avaient pas diligemment vérifié les analyses supplémentaires. Le vice n'était pas caché : il était apparent et les juges ont simplement relevé la négligence des acquéreurs. ■

Logement abordable : le nouveau « Plan Européen » décrypté

ANALYSE — Longtemps restée à la porte des traités, la question du logement s'invite désormais au cœur de l'agenda de la Commission européenne. Entre réformes des aides d'État et nouveaux financements, que contient réellement ce plan annoncé par Ursula von der Leyen? Analyse d'une mutation institutionnelle qui ne doit pas oublier les propriétaires privés.

Par Emmanuelle Causse, Secrétaire générale de l'UIPI ⁽¹⁾

En 2024, lors de sa reconduite à la tête de la Commission, Ursula von der Leyen a scellé un pacte politique avec les sociaux-démocrates et les Verts : le logement deviendrait, pour la première fois, une priorité européenne. Ce virage répondait également à une pression politique croissante dans plusieurs États membres. À la veille des élections européennes, aux Pays-Bas, en Irlande ou au Luxembourg, une majorité de citoyens plaçait le logement au sommet des préoccupations nationales. Pour la première fois, la Commission s'est dotée d'un Commissaire chargé du logement, adossé au portefeuille de l'Énergie, et a créé un service administratif dédié pour structurer cette nouvelle ambition.

Pourtant, le cadre juridique européen reste contraignant. Selon les traités, l'Union ne dispose d'aucune compétence directe en matière de logement ou d'urbanisme. Bruxelles doit donc manœuvrer via ses compétences exclusives : le droit de la concurrence, le marché intérieur et le levier financier. C'est la genèse du plan européen pour le logement abordable, présenté en décembre 2025.

Une feuille de route en quatre piliers : l'ambition face au réel

Ce plan est une feuille de route politique déclinant les objectifs, parfois législatifs, de la Commission pour les années à venir. Elle s'articule autour de quatre piliers stratégiques. Le premier vise à booster l'offre en levant les barrières administratives du secteur de la construction. Le deuxième axe, le plus massif, concerne la mobilisation des investissements via une nouvelle plateforme européenne. Le troisième pilier propose un soutien immédiat couplé à des réformes structurelles, tandis que le quatrième se concentre sur la protection des populations les plus précaires.

Mais, derrière ces intentions, la Commission a surtout voulu frapper fort avec un acte politique destiné à démontrer que Bruxelles « fait quelque chose ». En réalité, sur un certain nombre de sujets,

Le logement deviendrait, pour la première fois, une priorité européenne. Faute de compétence directe, Bruxelles doit manœuvrer via ses compétences exclusives : le droit de la concurrence, le marché intérieur et le levier financier

1) L'UIPI (Union internationale de la propriété immobilière) est une association européenne de défense des droits des propriétaires immobiliers, dont l'UNPI est membre

la Commission n'a qu'un rôle de coordination ou d'incitation. Cependant, il existe une exception de taille : la réforme des aides d'État. Là, nous sortons de la communication pour entrer dans le dur du droit européen.

Aides d'État : le coup d'envoi réglementaire

Parallèlement à la publication de son plan, la Commission a adopté une révision de la décision 2025/2630 SIEG (Services d'Intérêt Économique Général). Contrairement aux autres annonces qui prendront des années à se concrétiser, cette décision est un acte réglementaire directement applicable.

Elle crée une nouvelle catégorie européenne de « logement abordable ». Jusqu'ici, les aides d'État étaient principalement réservées au logement social traditionnel. Désormais, les États peuvent subventionner des logements pour une population beaucoup plus large. Pour l'UIPI, ce point suscite un scepticisme réel. L'extension des publics cibles pose une question de fond : en France, plus de 70 % de la population est déjà éligible au logement social. Ouvrir encore davantage les vannes du subventionnement public vers les classes moyennes risque de déstabiliser le marché locatif privé en créant une concurrence aidée sur des segments où les propriétaires particuliers opèrent sans aucun soutien.

À noter que l'Union sociale pour l'habitat, de son côté, était aussi sceptique concernant cette réforme, craignant que cette définition européenne du « logement abordable » ne vienne diluer les financements et fragiliser le modèle social français au profit d'acteurs plus lucratifs.

Le nerf de la guerre : un grand coup de pouce pour une cible restreinte

Cette souplesse réglementaire pour le logement social et abordable s'accompagne d'un déploiement massif de capitaux. Car c'est ici que se joue le nerf de la guerre : mobiliser l'argent européen pour financer le segment abordable et durable.



© Photo Adobe Firefly

L'objectif est clair : il s'agit de réduire le coût de sortie des opérations immobilières pour garantir des loyers bas, tout en imposant des standards de décarbonation. Outre la plateforme d'investissement de la BEI ⁽¹⁾ (engagée à hauteur de 375 milliards d'euros avec les banques publiques comme la Caisse des Dépôts), la Commission mobilise les fonds de cohésion (FEDER ⁽²⁾, FSE+ ⁽³⁾) et la Facilité pour la reprise et la résilience (FRR). Ces fonds structurels sont désormais massivement réorientés pour soutenir la rénovation thermique et la construction abordable. Si ce financement est prioritairement fléché vers les bailleurs publics, les propriétaires privés pourraient en bénéficier indirectement via des incitations à la rénovation, mais à une condition sine qua non : accepter de se plier à des standards environnementaux stricts et des plafonds de loyers définis localement.

2026 : L'Acte sur le logement abordable, un texte d'équilibrisme

L'agenda législatif prévoit pour 2026 une loi relative au logement abordable. Si la Commission

s'aventure sur ce terrain, c'est qu'elle dispose d'une compétence solide en matière de marché intérieur. Initialement focalisé sur la location de courte durée, ce texte s'appuiera sur le règlement déjà adopté pour ce secteur en 2024 qui oblige les plateformes à partager leurs données.

Mais l'ambition de 2026 risque d'aller plus loin : il semblerait que la Commission souhaite utiliser ce levier pour proposer des critères européens sur les « zones de tension immobilière ». En s'appuyant sur son précédent succès normatif sur les plateformes, Bruxelles tente de démontrer qu'elle peut influencer l'équilibre entre parcs locatifs touristiques et résidentiels. Pour l'UNPI, le risque est de voir ce texte glisser vers une uniformisation des critères de tension qui légitimerait, à terme, des velléités législatives dans plusieurs domaines.

2027 : Simplification ou vœu pieux ?

Enfin, l'annonce pour 2027 d'un « acte sur la simplification » vise officiellement à fluidifier les procédures de construction et de rénovation. En parallèle, la Commission mène actuellement un exercice d'analyse sur l'impact de la législation européenne globale sur le logement. Cependant, il est permis de douter que Bruxelles accepte d'assouplir ses propres règles environnementales ou techniques, qui pèsent pourtant lourd sur les coûts de construction.

En ce qui concerne les permis de construire, Bruxelles n'ayant aucun pouvoir sur l'urbanisme local, il est fort probable que la Commission se contentera de pousser à une digitalisation accrue et à des échanges de bonnes pratiques. Sur le fond, les règles du jeu resteront fermement ancrées au niveau national, voire local.

Pour une vision holistique du logement européen

Si l'intention de la Commission européenne de s'emparer du sujet est manifeste, elle doit s'inscrire dans le strict respect des compétences nationales. À cet égard, le rapport adopté par le Parlement européen en mars 2026 a rappelé l'importance fondamentale du principe de subsidiarité et du droit de propriété, soulignant que l'Europe ne doit pas se substituer aux politiques locales.

Échanger sur les bonnes pratiques est utile, légiférer davantage ne l'est pas nécessairement. Surtout, la Commission doit impérativement inclure les propriétaires occupants (70 % des Européens) et les bailleurs privés individuels ou institutionnels (qui logent près de 20 % de la population) dans ses discussions. Sans ces acteurs essentiels, toute politique publique est vouée à l'échec. Toucher à un seul volet du logement impacte mécaniquement l'ensemble du secteur. L'Europe doit adopter une vision holistique de la question immobilière : le logement privé n'est pas un problème annexe, c'est la pierre angulaire de l'habitat européen. ■

2) Banque européenne d'investissement
3) Fonds européen de développement régional
4) Fonds social européen

Location saisonnière : 5 avantages à louer son bien avec Visale

OPPORTUNITÉ — Chaque année, à l'approche de la saison estivale, des centaines de milliers de travailleurs saisonniers rejoignent les territoires touristiques, agricoles ou littoraux. Tous ont un point commun : la nécessité de se loger rapidement, pour quelques semaines ou quelques mois. Pour les propriétaires bailleurs, cette demande représente une véritable opportunité de location. Pourtant, elle peut encore susciter des hésitations : durée courte, profils atypiques, crainte d'impayés... Autant de freins aujourd'hui levés grâce à la garantie Visale adaptée désormais aux saisonniers.

Nouveaux avantages et nouveaux plafonds de loyer	
Régions de la France	Jusqu'à 1 340 €
Grandes agglomérations*	Jusqu'à 1 575 €
Autres villes	Jusqu'à 1 365 €

*Jusqu'à 1,000 € de charges en plus. La garantie est valable en tout état de la convention de logement et de l'ensemble des mois de l'année (de juin à décembre). Elle s'applique sur le seul contrat de location. *Territoires grands agglomérations et zones littorales de première zone.

Un simulateur de loyer est disponible sur le site [visale.fr](https://fo.visale.fr/?#/fr/public/simulateur) (lien pour y accéder : <https://fo.visale.fr/?#/fr/public/simulateur>).

Nouveauté 2026 : augmentation des plafonds de loyer garantis avec Visale

La garantie Visale dédiée aux saisonniers s'adapte aux réalités du terrain et de la location saisonnière avec plusieurs évolutions notables :

- plus de saisonniers éligibles avec des plafonds de loyers garantis revus à la hausse et alignés sur le profil locataire classique (hors étudiant) ;
- plus de logements éligibles répartis en 3 zones géographiques au lieu de 2.

Les 5 avantages de la location saisonnière avec Visale

Avantage n° 1 : une garantie solide et gratuite

Les loyers sont sécurisés sur toute la durée du contrat (d'un à neuf mois). En cas d'impayés ou de dégradations, y compris sur le mobilier, le bailleur est indemnisé. Cette protection est entièrement prise en charge par Action Logement.

Avantage n° 2 : plus de candidats locataires éligibles et fiables

Dans de nombreux territoires, la demande de logements saisonniers dépasse largement l'offre. Louer à un saisonnier, c'est limiter les périodes de vacance et optimiser l'occupation de son bien. Même sans

garant traditionnel, les saisonniers deviennent des locataires fiables grâce à Visale. Le dispositif joue pleinement son rôle de sécurisation financière.

Avantage n° 3 : une grande souplesse de contrat de location

Les travailleurs saisonniers peuvent disposer de la garantie Visale pour des contrats de location variés, comme le contrat de location saisonnière ou le contrat de réservation de séjour d'habitation de loisir. En cas de location chez l'habitant, la convention d'hébergement ou le contrat de cohabitation inter-générationnelle solidaire sont acceptés. Même si le bail mobilité est le bail à privilégier pour une location à un saisonnier, tous les types de baux sont acceptés.

Avantage n° 4 : plus de logements éligibles à Visale

Le dispositif Visale adapté aux saisonniers couvre tous types de logements, y compris certaines habitations dites de loisirs, les caravanes et les structures de logement fluvial, type bateaux ou péniches. En revanche, Visale ne garantira pas les habitations comme les tentes, les cabanes, les camping-cars et les logements de tourisme, type Airbnb ou Abrisel.

Avantage n° 5 : une gestion simplifiée

En cas de difficulté, Action Logement prend en charge les démarches et le recouvrement. Le bailleur bénéficie ainsi d'une gestion allégée et sécurisée.

Louer utile, simple et sécurisé

Mettre son bien en location pour des saisonniers, c'est répondre à un besoin concret sur son territoire tout en maximisant ses revenus locatifs. Grâce à Visale, cette forme de location devient simple, fiable et adaptée aux nouvelles attentes du marché. Et si vous profitez de la prochaine saison pour proposer votre logement à un travailleur saisonnier ? ■

Gérez

vos biens immobiliers

Nos équipes de juristes mettent à votre disposition des **formulaires** à jour des dernières réglementations

Commander → 3 solutions

Téléchargez sur notre site
www.unpi13.org

Contactez-nous au
04 91 00 31 61/65

Remplissez le bon
de commande ci-dessous

Désignation	Prix unitaire TTC en €	Quantité	Total
BAUX			
Habitation vide	10 18 26 32 35		
Habitation meublée	10 18 26 32 35		
Habitation colocation meublée	10 18 26 32 35		
Habitation colocation vide	10 18 26 32 35		
Contrat de location saisonnière	10 + 4 par ex. sup		
Convention d'hébergement	10 + 4 par ex. sup		
Bail professionnel	10 18 26 32 35		
Bail commercial	50 + 10 par ex. sup		
Bail commercial dérogatoire	50 + 10 par ex. sup		
Bail de droit commun	10 18 26 32 35		
Bail de garage	10 + 4 par ex. sup		
Bail mobilité	10 18 26 32 37		
KITS			
Bail habitation vide	30		
Bail habitation meublée	30		
Bail saisonnier	40		
Etat descriptif simplifié	avec kit oblig		
Réservation de location saisonnière	avec kit oblig		
IMPRIMÉS			
Engagement caution	5 + 3 par ex. sup		
Fiche candidat locataire	gratuit		

Avenant de colocation	10 + 4 par ex. sup		
Lettre pour défaut d'assurance	gratuit		
État des lieux	10		
Lettre à adresser au contrôleur des impôts	gratuit		
Lettre d'augmentation du loyer	gratuit		
Inventaire du mobilier	5		
Inventaire complémentaire	3		
Autorisation de gérance	10		
Autorisation de sous-location	10		
Avenant de renouvellement bail commercial	15		
Avenant de révision triennale	5		
Demande de révision triennale	15		
Engagement de caution bail commercial	5 + 3 par ex. sup		
Cession de bail commercial	15		
Résiliation de bail commercial	20		
Résiliation de bail commercial dérogatoire	20		
Lettre de rappel	gratuit		
Lettre à la CAF	gratuit		
Déroulé de la procédure d'expulsion	gratuit		
Lettre au Préfet pour expulsion	gratuit		
Pour connaître les frais de port pour un envoi postal veuillez nous contacter au 04 91 00 31 61/65	Total ttc		
	Frais de port		
	Total ttc + frais de port		

Nos baux sont clairs, pratiques et fiables

Bulletin à compléter et à retourner impérativement accompagné de votre règlement à l'adresse suivante :
UNPI 13 - 7 rue Lafon 13006 Marseille
Règlement par chèque, libeller à l'ordre de : **UNPI 13**

NOM

Prénom

Adresse

Code Postal Ville

Tél.

E-mail

BAIL D'HABITATION — Cour d'appel de Nîmes, 2^e ch. sect. C, 4 décembre 2025, n° 24/00225

Liste d'équipements partielle: attention à la requalification du bail d'habitation meublé en bail vide

Par Maître Pierre de Plater, avocat

La requalification d'un bail d'habitation meublé en bail vide soumis à la loi du 6 juillet 1989 emporte des conséquences substantielles, en raison de la soumission des deux régimes à des dispositions spécifiques, parmi lesquelles la durée du bail, le montant du loyer, la durée des préavis relatifs aux congés, l'existence ou non d'un droit de préemption du locataire en cas de congé pour vendre, etc.

La qualification du caractère meublé d'un bail d'habitation dépend du respect des équipements listés au décret n° 2015-981 du 31 juillet 2015, qui mentionne les éléments devant figurer à un inventaire joint au bail. En l'espèce, et sur cet aspect précis de la décision dont la solution est plus large, la Cour d'appel requalifie le logement meublé en logement vide, au motif que

plusieurs éléments sont manquants, à savoir que le bien ne comporte pas de « *literie dans toutes les chambres, ni de couettes ou de couvertures; il n'y a ni four, ni four micro-ondes, ni vaisselle ou ustensiles de cuisine* ».

Il est en effet important de conserver à l'esprit que le niveau de détail de l'équipement du logement meublé est élevé, contraignant le bailleur ou son mandataire à procéder à une revue complète pour s'assurer de sa conformité aux règles applicables. Lorsqu'elle est rapportée, la requalification du bail meublé en bail vide emporte, et notamment en zone tendue soumise à encadrement préfectoral des loyers, des conséquences potentiellement très importantes, en ce que le prix au m² du logement dépend précisément de son caractère meublé ou vide. ■

BAIL COMMERCIAL — Cour d'appel de Rennes, 5^e ch., 21 janvier 2026, n° 22/07434

La prise à bail de locaux commerciaux « en l'état » ne décharge pas le bailleur de son obligation de délivrance

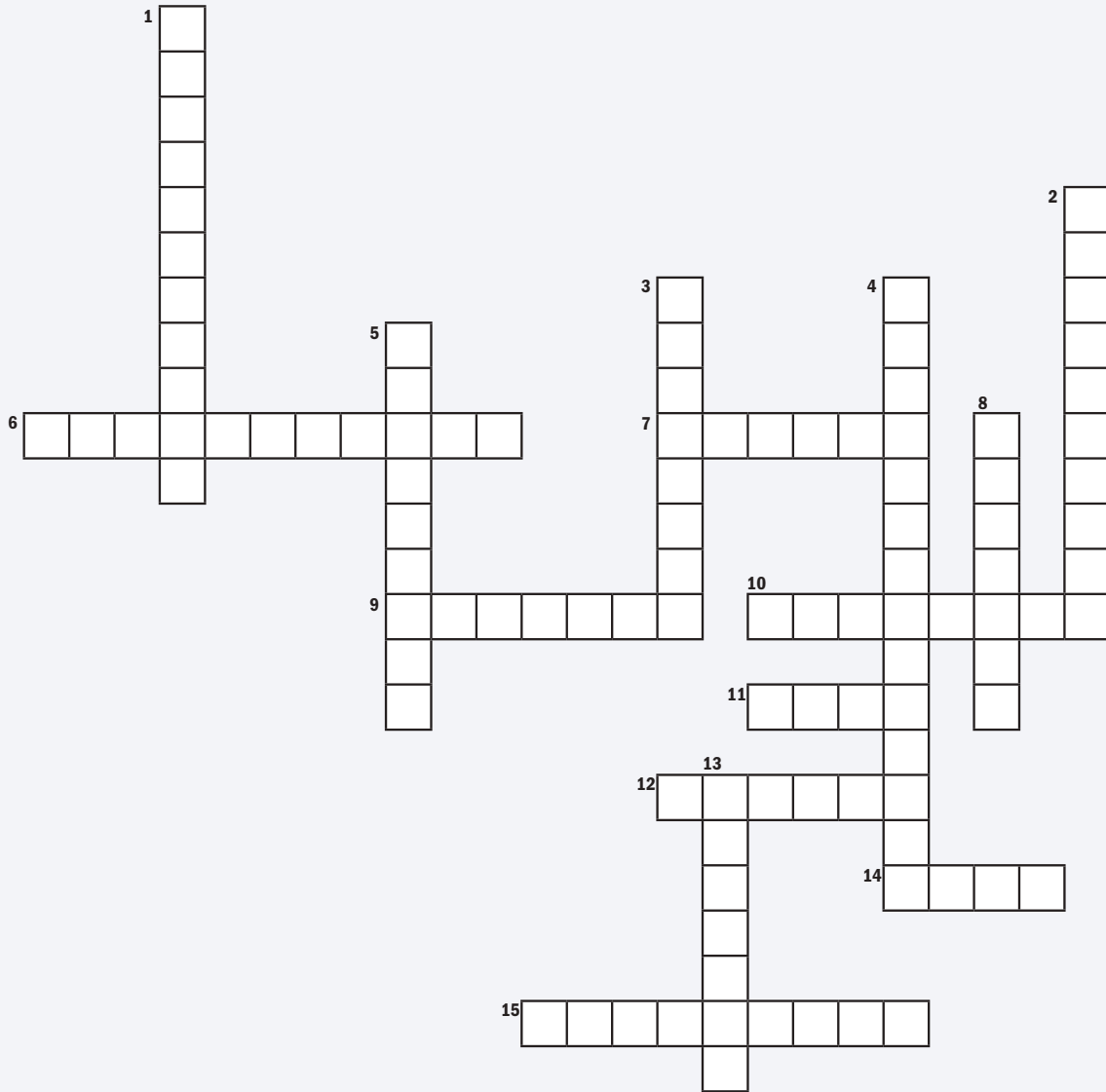
Par Maître Pierre de Plater, avocat

Par cet arrêt du 21 janvier 2026, la Cour d'appel de Rennes rappelle avec netteté que l'obligation de délivrance du bailleur ne se limite pas à la remise matérielle des lieux au preneur. En l'espèce, un bail commercial avait été conclu pour l'exploitation d'une activité de nettoyage et de négoce de véhicules. Le contrat mentionnait expressément que les locaux loués comprenaient notamment un bureau et un espace sanitaire. La difficulté tenait au fait que, selon le constat retenu par la cour, le local ne comportait en réalité ni sanitaires ni point d'eau. Le bailleur soutenait que le preneur avait pourtant visité les lieux et les avait acceptés en l'état. Cet argument n'a pas convaincu la

cour qui retient que les sanitaires mentionnés au bail étaient absents des locaux. Dès lors, l'absence de cet équipement, expressément prévu au contrat, caractérise un défaut de délivrance. Elle en déduit que le bailleur a manqué à ses obligations. La cour retient également une atteinte à la jouissance paisible du preneur, en raison de l'obstruction de l'accès au site pendant trois jours. L'arrêt illustre ainsi, de manière très concrète, le contrôle exercé par les juges sur la conformité effective des lieux loués aux stipulations du bail commercial, rappelant par la même occasion, conformément à une jurisprudence constante, que la prise de locaux « en l'état » n'exonère en aucun cas le bailleur de son obligation de délivrance. ■

Les Clés de l'Immobilier

Retrouvez les réponses dans le prochain numéro



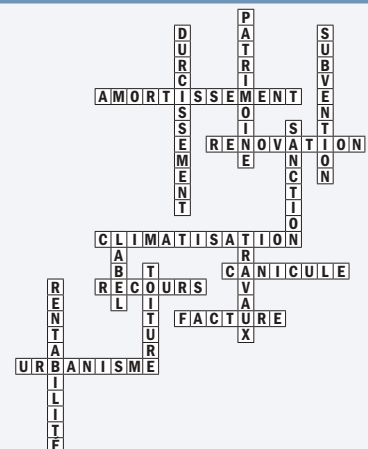
Horizontal

6. Personne partageant un logement avec une ou plusieurs autres.
7. Espace situé sous la toiture d'un bâtiment.
9. Officier public chargé d'authentifier les actes juridiques.
10. Division en plusieurs parties.
11. Local souterrain servant de stockage.
12. Champignon lignivore provoquant la pourriture du bois.
14. Valeur exprimée en pourcentage appliqué à un capital.
15. Organisation et aménagement des espaces urbains.

Vertical

1. Circulation ou renouvellement de l'air dans un espace fermé.
2. Évaluation de la valeur d'un bien.
3. Portion de terrain délimitée.
4. Placement de capitaux en vue d'un rendement.
5. Reçu attestant le paiement d'un loyer.
8. Insecte xylophage destructeur de bois.
13. Somme d'argent mise de côté en vue d'un usage futur.

Solutions N° 606



BAIL D'HABITATION

Interdiction de fumer

Est-il possible d'inclure dans un bail d'habitation une clause interdisant au locataire de fumer? Par **Arnaud Couvelard, juriste UNPI**



© Photo Adobe Firefly

Aucun texte n'autorise ou n'interdit expressément une telle clause dans un bail d'habitation. En premier lieu, l'article 4 de la loi du 6 juillet 1989⁽¹⁾ qui énumère les clauses réputées non écrites dans un bail d'habitation, ne prévoit pas ce type de clause. Cette liste n'étant toutefois pas exhaustive, il n'est pas possible d'en déduire qu'une clause interdisant au locataire de fumer dans un logement est valable.

À noter: en dehors de la loi du 6 juillet 1989, divers textes peuvent préciser ce qu'il est ou non possible d'interdire dans un bail d'habitation. C'est le cas par exemple de l'article 10, I de la loi du 9 juillet 1970 qui

1) Cette loi concerne les logements nus ou meublés constituant la résidence principale du locataire

2) Voir notre numéro d'avril dernier, page 42

prévoit que la détention d'animaux familiers ne peut pas être interdite dans un bail d'habitation, à l'exception des baux saisonniers⁽²⁾.

Quant à la circulaire du 29 novembre 2006 relative à l'interdiction de fumer dans les lieux à usage collectif, elle précise que cette interdiction concerne les « lieux fermés et couverts accueillant du public » et que « la notion de lieu accueillant du public doit s'entendre par opposition au domicile et à tout autre lieu à usage privatif. » L'interdiction de fumer ne s'applique donc pas dans les lieux privés d'habitation.

Sur la base de ce texte, mais aussi de l'article 6 de la loi de 1989 qui prévoit que « le bailleur est obligé (...) d'assurer au locataire la jouissance paisible du logement » et du fait que le bailleur ne peut pas restreindre les libertés personnelles du locataire dans son logement, il est largement admis en doctrine qu'il n'est pas possible d'interdire au locataire de fumer dans son logement.

Lors de la restitution des lieux, le locataire devra toutefois répondre des éventuelles dégradations causées par le tabac (exemples : brûlures sur une moquette, murs jaunies).

A contrario, s'agissant d'une location meublée saisonnière, il est possible d'ajouter dans le bail une clause interdisant au locataire de fumer (en invoquant par exemple des raisons d'hygiène et de sécurité), ce type de contrat relevant largement de la liberté contractuelle.

Pour rappel, l'interdiction de fumer « concerne évidemment les parties communes ouvertes au public tels les halls d'entrée, cages d'escalier, ascenseurs d'un immeuble collectif qu'il soit en copropriété ou non » (réponse ministérielle, JOAN, n° 119753, 15 mai 2007). Dans ces lieux, une signalisation apparente doit rappeler l'interdiction de fumer (article R3512-7 du code de la santé publique). ■

BAIL D'HABITATION

Résiliation d'un acte de cautionnement

Dans quels cas une personne se portant caution peut mettre fin à son engagement?

Par **Arnaud Couvelard, juriste UNPI**

Tout dépend si le cautionnement a été souscrit pour une durée déterminée ou pour une durée indéterminée (en l'absence de mention expresse dans l'acte de cautionnement sur la durée d'engagement de la caution, le cautionnement est considéré à durée indéterminée).

➤ S'il s'agit d'une caution à durée indéterminée : Selon l'article 22-1 de la loi du 6 juillet 1989 : « Lorsque

le cautionnement d'obligations résultant d'un contrat de location conclu en application du présent titre ne comporte aucune indication de durée ou lorsque la durée du cautionnement est stipulée indéterminée, la caution peut le résilier unilatéralement. La résiliation prend effet au terme du contrat de location, qu'il s'agisse du contrat initial ou d'un contrat reconduit ou renouvelé, au cours duquel le bailleur reçoit notification de la résiliation. »

Dans ce cas de figure, la personne se portant caution peut donc dénoncer son engagement à tout moment, sachant que la résiliation du cautionnement ne prendra effet qu'au terme du bail en cours (bail initial, reconduit ou renouvelé).

► S'il s'agit d'une caution à durée déterminée :
L'engagement est généralement souscrit pour la durée

du contrat initial et le premier renouvellement de ce contrat ou sa première tacite reconduction.

Le terme de l'engagement de la caution est fixé à l'expiration de la durée convenue, sauf résiliation anticipée du bail.

La caution est donc engagée jusqu'au terme de la période indiquée dans le bail, sans dénonciation anticipée possible. ■

COPROPRIÉTÉ

Documents mis à disposition par le syndic professionnel

Quels documents doivent-êtré mis à la disposition des copropriétaires par le syndic ? Si le syndic ne met pas ces documents à la disposition des copropriétaires, existe-t-il des pénalités de retard ?

Par Arnaud Couvelard, juriste UNPI

Le décret n° 2019-502 du 23 mai 2019⁽¹⁾ fixe la liste minimale des documents mis à disposition par le syndic professionnel dans un espace en ligne sécurisé.

Ce décret fixe trois listes :

- une liste de documents accessibles à l'ensemble des copropriétaires (il s'agit de documents relatifs à la gestion de l'immeuble, tels que le règlement de copropriété, l'état descriptif de division, la dernière fiche synthétique de la copropriété, les contrats d'assurance de l'immeuble ou les procès-verbaux des trois dernières assemblées générales annuelles);
- une liste de documents relatifs au lot d'un copropriétaire, mis à sa seule disposition (comme les avis d'appel de fonds adressés au copropriétaire sur les trois dernières années);
- une liste de documents accessibles aux seuls membres du conseil syndical (il s'agit de documents relatifs à la gestion de l'immeuble, tels que les balances générales des comptes du syndicat des copropriétaires ou le relevé général des charges et produits de l'exercice échu).

Le décret n° 2020-1229 du 7 octobre 2020 fixe les seules pénalités de retard applicables au syndic à défaut de transmission de documents :

• l'article 1^{er} du décret fixe à quinze euros par jour de retard le montant de la pénalité applicable au syndic à défaut de mise à disposition d'un copropriétaire de la fiche synthétique⁽²⁾;

• l'article 2 du décret retient également ce montant pour sanctionner l'absence de transmission de pièces au conseil syndical⁽³⁾.

Hormis ces pénalités pour des documents spécifiques, aucune pénalité précise n'est prévue si le syndic omet d'alimenter correctement l'extranet de la copropriété.

À noter : concernant les pièces justificatives des charges de copropriété, l'article 18-1 de la loi du 10 juillet 1965 prévoit que « pendant le délai s'écoulant entre la convocation de l'assemblée générale appelée à connaître des comptes et la tenue de celle-ci, les pièces justificatives des charges de copropriété, notamment les factures, les contrats de fourniture et d'exploitation en cours et leurs avenants, la quantité consommée et le prix unitaire ou forfaitaire de chacune des catégories de charges, ainsi que, le cas échéant, une note d'information sur les modalités de calcul des charges de chauffage, de refroidissement et de production d'eau chaude sanitaire collectifs, sont tenues à la disposition de tous les copropriétaires par le syndic, selon des modalités précisées par décret en Conseil d'État⁽⁴⁾. » ■

1) Ce texte peut être consulté sur www.legifrance.gouv.fr (il suffit de taper « 2019-502 » dans la barre de recherche)

2) Article 8-2 de la loi du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles : « (...) En l'absence de mise à disposition d'un copropriétaire de la fiche synthétique au-delà d'un délai d'un mois à compter de la demande, des pénalités par jour de retard, dont le montant est fixé par décret, sont imputées sur la rémunération forfaitaire annuelle du syndic. Ces pénalités sont déduites de la rémunération du syndic lors de l'arrêt des comptes à soumettre à l'assemblée générale. »

3) Article 21 de la loi du 10 juillet 1965 : « (...) Le conseil syndical peut prendre connaissance, et copie, à sa demande, et après en avoir donné avis au syndic, de toutes pièces ou documents, cor-

respondances ou registres se rapportant à la gestion du syndic et, d'une manière générale, à l'administration de la copropriété. En cas d'absence de transmission de ces pièces, au-delà d'un délai d'un mois à compter de la demande du conseil syndical, des pénalités par jour de retard, dont le montant est fixé par décret, sont imputées sur la rémunération forfaitaire annuelle du syndic. Ces pénalités sont déduites de la rémunération du syndic lors de l'établissement des comptes définitifs à clôturer et à soumettre à l'assemblée générale pour approbation. À défaut, le président du conseil syndical peut demander au président du tribunal judiciaire, statuant selon la procédure accélérée au fond, la condamnation du syndic au paiement de ces pénalités au profit du syndicat des copropriétaires. »

4) Décret n° 2015-1907 du 30 décembre 2015

BAIL COMMERCIAL

Validité d'une clause d'indexation du loyer à sens unique

L'indice des loyers commerciaux (ILC) est en baisse de 0,50 % sur un an⁽¹⁾. Il en est de même pour l'indice des loyers des activités tertiaires (ILAT) qui subit une baisse de 0,06 % sur un an⁽²⁾. Afin d'éviter des baisses de loyer, est-il possible d'insérer dans un bail commercial une clause d'échelle mobile stipulant que le loyer ne peut être révisé qu'à la hausse? **Par Arnaud Couvelard, juriste UNPI**

Les articles du Code de commerce se rapportant aux baux commerciaux (articles L145-1 et suivants) ne l'interdisant pas, il est tout à fait possible d'y insérer une clause d'indexation du loyer (aussi appelée clause d'échelle mobile). Celle-ci s'applique automatiquement, sans formalités, à condition que l'indexation du loyer soit stipulée en termes clairs et précis, c'est-à-dire que doivent y figurer un indice de référence, la périodicité de la variation du loyer et le caractère automatique de la révision (Cass., 3^e civ., n° 84-10371, 28 octobre 1987: « *les termes clairs et précis de la clause impliquent une variation automatique du loyer en fonction de l'indice [retenu]* »).

Concernant les clauses d'indexation du loyer à sens unique (à la hausse uniquement) contenues dans certains baux commerciaux, la Cour de cassation a pris position dans une décision du 14 janvier 2016: « *est nulle une clause d'indexation qui exclut la réciprocité de la variation et stipule que le loyer ne peut être révisé qu'à la hausse (...), le propre d'une clause d'échelle mobile [étant] de faire varier [le loyer] à la hausse et à la baisse* » (3^e civ., n° 14-24681).



© Photo Adobe Firefly

Par conséquent, si les parties restent libres dans la rédaction de la clause d'indexation, l'indice doit pouvoir varier aussi bien à la hausse qu'à la baisse, sous peine de nullité de la clause. ■

1) ILC du 4^e trimestre 2025 paru le 24 mars dernier

2) ILAT du 4^e trimestre 2025 paru le 24 mars dernier

L'UNPI & vous

Les réponses que nous apportons, de manière rapide, le sont toujours sous réserve de l'appréciation souveraine des tribunaux.

Nous ne pouvons toutefois pas répondre aux questions personnelles et conseillons de vous adresser à votre Chambre syndicale de propriétaires et copropriétaires qui est la plus à même d'apporter la réponse adaptée à votre cas.

Retrouvez les coordonnées de votre Chambre syndicale sur www.unpi.org, rubrique « Adhérer »

Divers

GMAT COURTAGE, groupement d'artisans depuis 2005, vous permet de réaliser tous vos travaux de rénovation ou construction sans stress et sans dépenses inutiles (assurances décennale et civile, références, adhésion à une charte qualité, respect des délais). Nous intervenons à Paris et en région parisienne pour les particuliers ou entreprises.

Tél.: 06 68 02 00 06

E-mail: contact@gmat-courtage.fr

Site internet: http://www.gmat-courtage.fr

Couple de fonctionnaires (bibliothécaires à la ville de Paris) à la recherche d'un appartement T3 ou maison de ville à l'achat dans le Val-de-Marne 94 proche du RER A (20 minutes à pieds maximum). Extérieur souhaité (jardin ou grand balcon). Budget 245 000 €, validé par notre banque. Secteurs de recherche: Neuilly Plaisance, Noisy le Grand, Saint-Maur-des-Fossés, Champigny.

Pauline BOURRILLY. Tél.: 06 31 90 81 89

E-mail: paulineb5@hotmail.com

Achats ventes immeubles de rapport

Vends immeuble locatif (4 appartements et 15 garages) au 3 rue Jean Jacques Rousseau, 42240 Unieux. DPE: E et E (pour l'immeuble complet). Estimation des coûts annuels d'énergie du bâtiment:

La véracité et la légalité des annonces relèvent de la seule responsabilité de leurs auteurs (35 millions de propriétaires ne peut donc être tenue responsable du contenu des annonces).

entre 6 590 € et 8 960 €. Prix: 300 000 euros.

Denise CHAUCHET RIVAT. Tél.: 07 87 01 76 0

E-mail: jacques.chauchet@orange.fr

Ventes offres

Cadre exceptionnel. Maison de maître dominant le Ciron non inondable, pleine de charme et d'Histoire. Surface habitable 150 m² + 2 greniers aménageables de 50 m² chacun dont 1 avec entrée indépendante à l'étage et sa terrasse couverte de 15 m² avec vue sur le Ciron. Terrain 6 200 m². Nombreuses grandes dépendances. RDC: 1 entrée 18 m², 1 bureau 18 m², 2 cuisines de 25 m² et 15 m² avec belle cheminée en pierre, terrasse couverte/cuisine d'été attenante, 1 SAM 25 m², 1 chambre de 14 m², 1 salle d'eau 6 m², 1wc séparé, 1 cave 8 m². Etage: 1 chambre de 18 m² avec vue sur rivière, 1 chambre de 12 m², une grande pièce à aménager de 50 m² avec hauteur sous plafond de + de 4 m. Travaux à prévoir. DPE-GES: E. Plage privée, hameau calme. 40 km de Bordeaux. Prix: 329 000 €.

Dominique LEY. Tél.: 06 80 03 09 49

Ensemble intergénérationnel 2 maisons à Caudebec-les-Elbeuf (76). 1^{er} maison 80 m² sur 2 niveaux, 3 chambres, chaudière gaz condensation, énergie D climat D, dépenses énergie estimées: 1 100 à 1 500 €. 2^e maison 120 m² sur 3 niveaux, 4 chambres, chaudière gaz, énergie F climat F, dé-

penses énergie estimées: 2 500 à 3 400 €, logement à consommation énergétique excessive, travaux à prévoir. Dépendances. La configuration permet aussi la transformation en appartements. Prix 212 000 €.

Annick BOGEMANS. Tél.: 06 86 32 70 25

E-mail: annick.bogemans@orange.fr

Vends dans grande ville de Rhône-Alpes immeuble d'habitation classé DPE D, GES C, à proximité des commerces et transports, façades et parties communes en TBE, surface 845 m² (13 appartements dont la plupart ont été rénovés + 1 bureau). Loyer annuels HC environ 87 000 euros avec potentiel de développement. Prix: 1 650 K€. **Contactez le 06 74 86 52 20.**

Dorénavant, vous pouvez passer et payer votre petite annonce en ligne sur le site de l'UNPI (unpi.org) rubrique "La boutique" "Revue 35 millions"

Pour vos annonces, vous pouvez nous contacter au 01 44 11 32 52

Copyright © 2017 Alex Thomas/Shutterstock



Passez votre annonce

■ 1 Insertion gratuite (une parution par an par abonné)

■ 1 passage 25€ TTC | ■ 2 passages 40€ TTC

Merci de nous faire parvenir votre annonce au plus tard le 10 de chaque mois pour une parution dans le numéro du mois suivant.

Ces mentions sont obligatoires pour les annonces publiées dans la presse écrite :

- > Faire apparaître les deux étiquettes du DPE : étiquette « énergie » et étiquette « climat » (lettres A à G).
- > Remplir la mention suivante pour tout logement dès lors qu'un DPE est requis (cela ne concerne donc pas par exemple les locations saisonnières) : « Montant estimé des dépenses annuelles d'énergie pour un usage standard : €. Prix moyens des énergies indexés au (abonnements compris) ».
- > Intégrer la mention « Logement à consommation énergétique excessive: classe F (ou G) » si le DPE a été réalisé après le 1^{er} juillet 2021 et qu'il classe le logement F ou G (étiquette « énergie »).

Bulletin à adresser à : **35 millions de Propriétaires**
11 quai Anatole France 75007 PARIS
 Règlement par chèque, libeller à l'ordre de : **La Presse immobilière**

Merci de cocher la rubrique dans laquelle vous souhaitez faire paraître votre annonce :

- Ventes offres Achats ventes immeubles de rapport Locaux commerciaux ou industriels
 Locations saisonnières Autres locations Terrains Viagers Divers

Votre annonce (en indiquant vos nom, prénom et téléphone) :

.....

A remplir obligatoirement

Je soussigné

Tél. E-mail

déclare sur l'honneur que les renseignements portés sur ce bulletin sont exacts et ne sont entachés d'aucune erreur ou omission de caractère trompeur. Je prends note que les annonces relatives à la mise en vente ou à la location d'un bien immobilier doivent obligatoirement comporter les mentions reprises ci-avant. **Signature :**

ICC | Indice du coût de la construction

	4° T. 2025 2058	INSEE	LES VARIATIONS (en %)		
		100 au 4° T 1953	Anuelles	Triennales	Sur 9 ans
2017	1 ^{er} trimestre	1650	+2,17	+0,12	+10,22
	2 ^e trimestre	1664	+2,59	+2,65	+6,53
	3 ^e trimestre	1670	+1,64	+2,64	+4,77
	4 ^e trimestre	1667	+1,34	+2,58	+9,45
2018	1 ^{er} trimestre	1671	+1,27	+2,39	+11,18
	2 ^e trimestre	1699	+2,10	+5,27	+13,42
	3 ^e trimestre	1733	+3,77	+7,77	+15,38
	4 ^e trimestre	1703	+2,16	+4,54	+13,01
2019	1 ^{er} trimestre	1728	+3,41	+7,00	+14,59
	2 ^e trimestre	1746	+2,77	+7,64	+15,10
	3 ^e trimestre	1746	+0,75	+6,27	+14,87
	4 ^e trimestre	1769	+3,88	+7,54	+15,39
2020	1 ^{er} trimestre	1770	+2,43	+7,27	+13,90
	2 ^e trimestre	1753	+0,40	+5,35	+10,04
	3 ^e trimestre	1765	+1,09	+5,69	+8,68
	4 ^e trimestre	1795	+1,47	+7,68	+9,58
2021	1 ^{er} trimestre	1822	+2,94	+9,04	+12,68
	2 ^e trimestre	1821	+3,88	+7,18	+9,30
	3 ^e trimestre	1886	+6,86	+8,83	+14,44
	4 ^e trimestre	1886	+ 5,07	+ 10,75	+ 15,07
2022	1 ^{er} trimestre	1948	+6,92	+12,73	+18,35
	2 ^e trimestre	1966	+7,96	+12,60	+20,10
	3 ^e trimestre	2037	+8,01	+16,67	+26,36
	4 ^e trimestre	2052	+8,80	+16,00	+27,06
2023	1 ^{er} trimestre	2077	+6,62	+17,34	+26,03
	2 ^e trimestre	2123	+7,99	+21,11	+30,97
	3 ^e trimestre	2106	+3,39	+19,32	+29,44
	4 ^e trimestre	2162	+5,36	+20,45	+33,04
2024	1 ^{er} trimestre	2227	+7,22	+22,23	+36,46
	2 ^e trimestre	2205	+3,86	+21,09	+36,62
	3 ^e trimestre	2143	+1,76	+13,62	+33,27
	4 ^e trimestre	2108	-2,50	+11,77	+29,40
2025	1 ^{er} trimestre	2146	-3,64	+10,16	+32,88
	2 ^e trimestre	2086	-5,40	+6,10	+28,61
	3 ^e trimestre	2056	-4,06	+0,93	+25,14
	4 ^e trimestre	2058*	-2,37	+0,29	+25,11

*Parution INSEE 24/03/2026

Important : la loi Pinel du 18 juin 2014 a supprimé la référence à l'ICC pour déterminer le loyer plafond au moment de la révision triennale légale ou du renouvellement du bail. Cette mesure concerne tous les baux commerciaux conclus ou renouvelés depuis le 1^{er} septembre 2014. Pour ces baux, et sauf à aller au-devant de complications lors de la révision triennale ou du renouvellement du bail, seul l'ILC ou l'ILAT (suivant l'activité exercée) doit donc être utilisé comme indice de référence.

ILC | Indice des loyers commerciaux

Champ d'application : toutes les activités commerciales, y compris celles exercées par les artisans, peuvent bénéficier de l'ILC. Sont en revanche exclues du champ d'application les activités commerciales exercées dans des locaux à usage exclusif de bureaux, y compris les plates-formes logistiques, ainsi que les activités industrielles.

	4° T. 2025 134,62	ILC BASE 100 au 1 ^{er} trimestre 2008			
		ILC	Variation annuelle	Variation Triennale	Variation sur 9 ans
2022	2 ^e trimestre	123,65	+ 4,43 %	+ 7,33 %	+ 13,96 %
	3 ^e trimestre	126,13	+ 5,37 %	+ 9,11 %	+ 16,28 %
	4 ^e trimestre	126,05	+6,29 %	+ 8,51 %	+ 16,22 %
2023	1 ^{er} trimestre	128,68	+6,69 %	+ 10,71 %	+ 18,60 %
	2 ^e trimestre	131,81	+ 6,60 %	+ 14,20 %	+ 21,48 %
	3 ^e trimestre	133,66	+ 5,97 %	+ 15,52 %	+ 23,17 %
2024	4 ^e trimestre	132,63	+ 5,22 %	+ 14,54 %	+ 22,27 %
	1 ^{er} trimestre	134,58	+ 4,59 %	+ 15,29 %	+ 24,24 %
	2 ^e trimestre	136,72	+ 3,73 %	+ 15,46 %	+ 26,15 %
2025	3 ^e trimestre	137,71	+ 3,03 %	+ 15,05 %	+ 27,06 %
	4 ^e trimestre	135,30	+ 2,01 %	+ 14,10 %	+ 24,80 %
	1 ^{er} trimestre	135,87	+ 0,96 %	+ 12,65 %	+ 25,34 %
2026	2 ^e trimestre	136,81	+ 0,07 %	+ 10,64 %	+ 26,21 %
	3 ^e trimestre	137,09	- 0,45 %	+ 8,69 %	+ 26,28 %
	4 ^e trimestre	134,62*	- 0,50 %	+ 6,80 %	+ 23,61 %

*Parution INSEE 24/03/2026

ILAT | Indice des loyers des activités tertiaires

Champ d'application : activités commerciales exercées dans des locaux à usage exclusif de bureaux, activités effectuées dans les plates-formes logistiques (y compris les entrepôts), activités industrielles, activités des professions libérales.

	4° T. 2025 137,21	ILAT BASE 100 au 1 ^{er} trimestre 2010			
		ILAT	Variation annuelle	Variation Triennale	Variation sur 9 ans
2022	3 ^e trimestre	124,53	+ 5,88 %	+ 8,43 %	+ 16,21 %
	4 ^e trimestre	126,66	+ 6,46 %	+ 9,73 %	+ 18,09 %
2023	1 ^{er} trimestre	128,59	+ 6,51 %	+ 11,30 %	+ 19,75 %
	2 ^e trimestre	130,64	+ 6,51 %	+ 14,27 %	+ 21,59 %
	3 ^e trimestre	132,15	+ 6,12 %	+ 15,69 %	+ 22,79 %
2024	4 ^e trimestre	133,69	+ 5,55 %	+ 17,21 %	+ 24,02 %
	1 ^{er} trimestre	135,13	+ 5,09 %	+ 17,64 %	+ 25,48 %
	2 ^e trimestre	136,45	+ 4,45 %	+ 17,16 %	+ 26,51 %
2025	3 ^e trimestre	137,12	+ 3,76 %	+ 16,59 %	+ 26,99 %
	4 ^e trimestre	137,29	+ 2,69 %	+ 15,40 %	+ 26,93 %
	1 ^{er} trimestre	137,29	+ 1,60 %	+ 13,72 %	+ 26,89 %
2026	2 ^e trimestre	137,15	+ 0,51 %	+ 11,82 %	+ 26,51 %
	3 ^e trimestre	137,07	- 0,04 %	+ 10,07 %	+ 26,11 %
	4 ^e trimestre	137,21*	- 0,06 %	+ 8,33 %	+ 25,95 %

*Parution INSEE 24/03/2026

IRL | Indice de référence des loyers - « nouvelle version » |

POUR L'INDEXATION DES LOYERS D'HABITATION À COMPTER DU 10 FÉVRIER 2008

Cet indice concerne les locations soumises à la loi du 6 juillet 1989 (c'est-à-dire essentiellement les locations à usage d'habitation principale ou à usage mixte professionnel et d'habitation principale), les locations meublées, les bâtiments d'habitation loués dans le cadre de baux ruraux (article L. 411-11 du Code rural) et les loyers relevant de la location-accession à la propriété (article 7 de la loi n° 84-595 du 12 juillet 1984). Cet indice est publié chaque trimestre par l'Insee.

1 ^{er} T. 2026 146,60	1 ^{er} TRIMESTRE		2 ^e TRIMESTRE		3 ^e TRIMESTRE		4 ^e TRIMESTRE	
	En niveau	Variation annuelle	En niveau	Variation annuelle	En niveau	Variation annuelle	En niveau	Variation annuelle
2016	125,26	+ 0,06 %	125,25	+ 0,00 %	125,33	+ 0,06 %	125,50	+ 0,18 %
2017	125,90	+ 0,51 %	126,19	+ 0,75 %	126,46	+ 0,90 %	126,82	+ 1,05 %
2018	127,22	+ 1,05 %	127,77	+ 1,25 %	128,45	+ 1,57 %	129,03	+ 1,74 %
2019	129,38	+ 1,70 %	129,72	+1,53%	129,99	+ 1,20 %	130,26	+ 0,95 %
2020	130,57	+ 0,92 %	130,57	+ 0,66%	130,59	+ 0,46 %	130,52	+ 0,20%
2021	130,69	+ 0,09 %	131,12	+ 0,42%	131,67	+ 0,83 %	132,62	+ 1,61 %
2022	133,93	+ 2,48 %	135,84	+ 3,60 %	136,27	+ 3,49 %	137,26	+ 3,50 %
2023	138,61	+ 3,49 %	140,59	+ 3,5 %	141,03	+ 3,49 %	142,06	+ 3,50 %
2024	143,46	+ 3,50 %	145,17	+ 3,26 %	144,51	+ 2,47 %	144,64	+ 1,82 %
2025	145,47	+ 1,40 %	146,68	+ 1,04 %	145,77	+ 0,87 %	145,78*	+ 0,79 %
2026	146,60	+ 0,78 %						

*Parution INSEE 15/04/2026

À noter pour les régions et départements d'outre-mer et en Corse :
Depuis le troisième trimestre 2022, deux IRL spécifiques sont publiés pour les régions et départements d'outre-mer et la collectivité de Corse.

La variation annuelle est identique (+ 0,78 %), mais l'indice de base est différent. Pour le 1^{er} trimestre 2026, l'indice est de 143,78 dans les régions et départements d'outre-mer et de 142,38 en Corse.

IPC | Indice mensuel des prix à la consommation*

(HORS TABAC, MÉNAGES URBAINS DONT LE CHEF EST OUVRIER OU EMPLOYÉ, BASE 2025)

Indice mensuel des prix 03/2026 **101,32**

	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
2026	99,63	100,29	101,32									

* En 2026, l'indice des prix à la consommation a changé d'année de référence (base 100 en 2025).

BT01 | Indice bâtiment national BT 01* | * Nouvelle valeur, base 100 en 2010BT01 02/2026 = **135,1**

	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
2021	114,4	115,2	116,1	116,3	116,6	117,5	118,5	118,5	118,6	119,1	119,5	119,7
2022	121,4	122,2	123,3	124,9	126,4	127,2	127,7	127,9	127,1	127,2	127,2	126,8
2023	128,4	129,7	130,6	130,5	130,3	130,3	129,7	130,6	130,2	130,3	130,3	130,6
2024	130,8	131,0	130,9	131,0	131,3	131,2	131,2	131,7	131,2	131,2	131,5	131,7
2025	132,0	132,1	132,5	132,9	132,9	133,1	133,4	133,7	133,3	133,2	133,3	133,7
2026	134,7	135,1										

TAUX DE L'USURE |

LES TAUX DE L'USURE APPLICABLES À COMPTER DU 1^{ER} AVRIL 2026 ONT ÉTÉ PUBLIÉS AU J.O. DU 27 MARS 2026

PRÊTS IMMOBILIERS AUX PARTICULIERS	Taux effectif pratiqué par les établissements de crédit et les sociétés de financement au cours des trois mois précédant le 1 ^{er} avril 2026	Seuil de l'usure applicable à compter du 1 ^{er} avril 2026
Prêts à taux variable	3,75 %	5 %
Prêts relais	4,65 %	6,20 %
PRÊTS À LA CONSOMMATION	Taux effectif pratiqué par les établissements de crédit et les sociétés de financement au cours des trois mois précédant le 1 ^{er} avril 2026	Seuil de l'usure applicable à compter du 1 ^{er} avril 2026
• Montant ≤ à 3 000 €*	17,64 %	23,52 %
• Montant > à 3 000 € et ≤ à 6 000 €*	11,80 %	15,73 %
• Montant > à 6 000 €*	6,46 %	8,61 %

* Pour apprécier le caractère usuraire du taux effectif global d'un découvert en compte ou d'un prêt permanent, le montant à prendre en considération est celui du crédit effectivement utilisé.

EXONÉRATION D'IMPÔT EN CAS DE LOCATION D'UNE PARTIE DE SA RÉSIDENCE PRINCIPALE SI LE LOYER EST FIXÉ DANS DES LIMITES RAISONNABLES :

Les revenus résultant de la location de locaux meublés sont soumis à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). L'article 35 bis, I du Code général des impôts prévoit toutefois que les personnes qui louent (ou sous-louent) jusqu'au 31 décembre 2026 en meublé une ou plusieurs pièces de leur habitation principale sont exonérées de l'impôt sur le revenu pour les produits de cette location, si les conditions cumulatives suivantes sont réunies :

- > les pièces louées constituent pour le locataire (ou le sous-locataire) en meublé sa résidence principale (ou sa résidence temporaire s'agissant d'un salarié saisonnier) ;
- > le prix de la location est fixé dans des limites raisonnables.

Concernant cette dernière condition, la loi ne fixe pas de plafond de loyer en valeur absolue. Pour apprécier si le prix de la location est raisonnable, l'administration publie chaque année à titre indicatif deux plafonds annuels par m² de surface habitable en deçà desquels le loyer est toujours regardé comme raisonnable par l'administration fiscale :

PLAFONDS ANNUELS DE LOYER POUR L'ANNÉE 2026 (charges non comprises)	
En Île-de-France	215 €/m ² de surface habitable
Dans les autres régions	159 €/m ² de surface habitable

1) Les conditions propres à la location d'une résidence principale meublée doivent être respectées (respect des normes de décence, plafonnement du loyer si le logement est situé dans une zone tendue, annexion au bail des diagnostics obligatoires en cas de location, etc.).

Indice fédération française du bâtiment base 1 en 1941

Depuis le 1^{er} juillet 1983, le versement destiné aux transports en commun a été étendu à toute l'Île-de-France. En conséquence, la FFB ne publie plus qu'une seule valeur, prenant en compte l'incidence de ce versement. Le coefficient de raccordement avec valeur applicable aux départements dans lesquels le versement destiné aux transports en commun n'était pas pris en compte est de 0,995.

2022	3 ^e trimestre	1142,8
	4 ^e trimestre	1137
2023	1 ^e trimestre	1160,8
	2 ^e trimestre	1163,6
	3 ^e trimestre	1153,7
	4 ^e trimestre	1152,6
2024	1 ^e trimestre	1171,8
	2 ^e trimestre	1172,2
	3 ^e trimestre	1174,6
	4 ^e trimestre	1179,5
2025	1 ^e trimestre	1178,9
	2 ^e trimestre	1180,8
	3 ^e trimestre	1183,5
	4 ^e trimestre	1187,8

Taux de l'intérêt légal

Un arrêté du 15 décembre 2025 (J.O. du 26 décembre) fixe les taux de l'intérêt légal pour le 1^{er} semestre 2026, l'un pour les personnes physiques n'agissant pas pour des besoins professionnels, l'autre pour tous les autres cas. Ces taux sont désormais actualisés une fois par semestre (sachant que les taux indiqués dans le tableau sont des taux annuels). Pour calculer l'intérêt dû sur le semestre, il faut appliquer la formule :

$$\text{montant dû} \times \text{taux annuel valable pour le semestre} \times \text{jours de retard dans ce semestre} / 365 \text{ jours}$$

DÉBITEUR	CRÉANCIER	TYPE DE TAUX
Particulier	Particulier	6,67 %
Professionnel	Particulier	6,67 %
Professionnel	Professionnel	2,62 %
Particulier	Professionnel	2,62 %

Particulier : personne physique n'agissant pas pour des besoins professionnels.
Professionnel : tous les autres cas.

PLUS VALUES IMMOBILIÈRES | TAUX D'ABATTEMENT ANNUEL EN VIGUEUR

Durée de détention du bien	Impôt sur le revenu : 19%	Prélèvements sociaux : 17,2%	Durée de détention du bien	Impôt sur le revenu : 19%	Prélèvements sociaux : 17,2%	Durée de détention du bien	Impôt sur le revenu : 19%	Prélèvements sociaux : 17,2%
Moins de 6 ans	0 %	0 %	Entre 14 et 15 ans	54 %	14,85 %	Entre 23 et 24 ans	Éxonération	37 %
Entre 6 et 7 ans	6 %	1,65 %	Entre 15 et 16 ans	60 %	16,50 %	Entre 24 et 25 ans	Éxonération	46 %
Entre 7 et 8 ans	12 %	3,30 %	Entre 16 et 17 ans	66 %	18,15 %	Entre 25 et 26 ans	Éxonération	55 %
Entre 8 et 9 ans	18 %	4,95 %	Entre 17 et 18 ans	72 %	19,80 %	Entre 26 et 27 ans	Éxonération	64 %
Entre 9 et 10 ans	24 %	6,60 %	Entre 18 et 19 ans	78 %	21,45 %	Entre 27 et 28 ans	Éxonération	73 %
Entre 10 et 11 ans	30 %	8,25 %	Entre 19 et 20 ans	84 %	23,10 %	Entre 28 et 29 ans	Éxonération	82 %
Entre 11 et 12 ans	36 %	9,90 %	Entre 20 et 21 ans	90 %	24,75 %	Entre 29 et 30 ans	Éxonération	91 %
Entre 12 et 13 ans	42 %	11,55 %	Entre 21 et 22 ans	96 %	26,40 %	Plus de 30 ans	Éxonération	Éxonération
Entre 13 et 14 ans	48 %	13,20 %	Entre 22 et 23 ans	Éxonération	28 %			

A noter : selon l'article 1609 nonies G du CGI, une taxe forfaitaire supplémentaire (entre 2 et 6 %) s'applique aux ventes générant une plus-value nette imposable supérieure à 50 000 € (ce seuil de 50 000 € s'apprécie après prise en compte de l'abattement pour durée de détention). Certaines ventes ne sont pas concernées par cette surtaxe (exemples : les cessions exonérées d'impôt sur le revenu comme la vente de la résidence principale, la cession de terrains à bâtir).

LOI DE 1948 | LA SORTIE

Le bailleur ne peut pas proposer un bail de huit ans pour sortir de la loi de 1948 à son locataire ou occupant dont les ressources, cumulées avec celles des autres occupants du logement, sont inférieures aux seuils fixés par décret (art. 29 de la loi du 23/12/1986). Conséquence : pour toute proposition de sortie de la loi de 1948 faite à compter du 1^{er} janvier 2026, les revenus nets imposables de l'année 2025 doivent être supérieurs aux seuils de ressources indiqués dans le tableau suivant.

Nombre de personnes par foyer	Revenus nets Île-de-France	Revenus nets province
1 personne	45 644 €	34 233 €
2 personnes	55 700 €	41 775 €
3 personnes	65 757 €	49 319 €
4 personnes	75 815 €	56 861 €
Par personne supplémentaire	+ 10 056 €	+ 7 542 €

RENTES VIAGÈRES | LES TAUX DE MAJORATION POUR 2026

Un arrêté du 19 décembre 2025, publié au J.O. du 31 décembre, a fixé à 1,0 % la revalorisation des taux de majoration pour les rentes servies en 2026. Ainsi, les taux de majoration applicables en 2026 sont les suivants :

Période au cours de laquelle est née la rente originaire	Taux applicable	Période au cours de laquelle est née la rente originaire	Taux applicable	Période au cours de laquelle est née la rente originaire	Taux applicable	Période au cours de laquelle est née la rente originaire	Taux applicable
Avant le 01/08/1914	127 933,40	Année 1979	204,10	Année 1998	51,30	Année 2017	18,70
Du 01/08/1914 au 31/12/1918	73 064,80	Année 1980	170,00	Année 1999	50,70	Année 2018	16,90
Du 01/01/1919 au 31/12/1925	30 712,10	Année 1981	139,30	Année 2000	48,60	Année 2019	15,70
Du 01/01/1926 au 31/12/1938	18 798,20	Année 1982	122,10	Année 2001	46,30	Année 2020	15,50
Du 01/01/1939 au 31/08/1940	13 540,90	Année 1983	111,30	Année 2002	43,40	Année 2021	13,90
Du 01/09/1940 au 31/08/1944	8 204,80	Année 1984	101,80	Année 2003	41,40	Année 2022	8,10
Du 01/09/1944 au 31/12/1945	3 999,80	Année 1985	96,20	Année 2004	39,20	Année 2023	3,10
Années 1946, 1947, 1948	1 880,60	Année 1986	93,10	Année 2005	36,70	Année 2024	1,00
Années 1949, 1950, 1951	1 030,50	Année 1987	88,40	Année 2006	34,00		
Années 1952 à 1958 incluse	755,50	Année 1988	84,30	Année 2007	32,00		
Années 1959 à 1963 incluse	613,80	Année 1989	79,70	Année 2008	30,00		
Années 1964 et 1965	575,60	Année 1990	75,00	Année 2009	28,50		
Années 1966, 1967, 1968	543,70	Année 1991	70,80	Année 2010	26,60		
Années 1969 et 1970	508,90	Année 1992	66,30	Année 2011	24,40		
Années 1971, 1972 et 1973	443,90	Année 1993	63,10	Année 2012	22,20		
Année 1974	315,60	Année 1994	60,50	Année 2013	20,80		
Année 1975	293,00	Année 1995	57,30	Année 2014	20,10		
Années 1976 et 1977	259,20	Année 1996	54,90	Année 2015	20,00		
Année 1978	233,60	Année 1997	53,10	Année 2016	19,90		

ANNUAIRE DES CHAMBRES UNPI

Chambre UNPI	Adresse	CP	Ville	E-mail	Téléphone	Président.e
02 - La Fère	57 rue de Crécy	2800	LA FERRE	scp.christian.piette@wanadoo.fr	03 23 56 23 05	PIETTE Christian
04 - Digne-les-Bains	Centre Desmichels, 1 boulevard Martin Bret	4000	DIGNE LES BAINS	unpi04@gmail.com	04 92 31 01 01	PLUME Aline
05 - Gap	2 cours Emile Zola	5000	GAP	contact@unpi05.fr	04 92 51 87 05	JACOB Nathalie
06 - Cannes	13 rue Louis Blanc	6400	CANNES	unpi06.cannes@orange.fr	04 93 39 05 39	BRUNO Christian
06 - Nice	21 rue Alberti	6000	NICE	contact@unpi06.com	04 93 80 00 73	SILVE Philippe
13/83 - Marseille	7 rue Lafon	13006	MARSEILLE	info@unpi13.org	04 91 00 34 90	LAFON Auguste
13/83 - Toulon	36 rue Paul Lendrin	83000	TOULON	sruelleunpi83@gmail.com	09 87 39 06 68	LAFON Auguste
13/83 Aix-en-Provence	1 place martin Luther King, Le Mansard Entrée C	13090	AIX EN PROVENCE	aix@unpi13.org	04 42 26 37 39	LAFON Auguste
14 - Caen	2 quai Pierre Corneille	76000	ROUEN	unpi76@orange.fr	02 35 70 01 58	DELESTRE Jacques
16 - Angoulême	20 rue Léonard Jarraud	16000	ANGOULEME	unpi16@gmail.com	05 45 94 48 47	PASQUET Alain
17 - Royan	61 bis rue Paul Doumer - BP 30147	17208	ROYAN	unpi17royan@gmail.com	07 84 31 37 25	GUERIN Stéphane
17 - Saintes	Maison des associations 31 rue du Cormier	17100	SAINTE	unpi17saintonge@orange.fr	05 46 74 48 93	GUICHETEAU Francine
18 - Bourges / Vierzon	1 rue Victor Hugo	18100	VIERZON	unpi18bourges@unpi.fr	02 48 75 08 00	SCHOLLIER Francis
19 - Brive	11, Place Jean-Marie Dauzier	19100	BRIVE	unpi19@orange.fr	06 52 73 30 24	GUERRA Philippe
21 - UNPI BFC - Dijon	21 Boulevard Carnot	21000	DIJON	association@unpi-bfc.com	03 80 66 01 12	PERRIN Jean
23/87 - Limoges	7 rue Monte à Regret	87000	LIMOGES	cspci87@orange.fr	05 55 34 36 31	FAFOURNOUX Guillaume
25/70 - Besançon	2A rue des jardins	25000	BESANCON	unpi-fc@orange.fr	03 81 83 10 03	CLÉMENT Pierre-Antoine
27 - Saint-Marcel	10 rue Des Chardonnerets	27950	SAINTE MARCEL	jlcl2127@orange.fr	06 30 10 23 88	MAUBLANC Jean-Luc
28 - Chartres-Lucé	90 rue François Foreau	28110	LUCE	unpi.chartres@wanadoo.fr	02 37 34 42 26	GERMOND Daniel
30 - Nîmes	9, Place de la Salamandre	30000	NÎMES	unpi30@wanadoo.fr	04 66 21 07 13	LIABEUF Cédric
32 - Auch	4, Avenue des Pyrénées	32000	AUCH	cspc.32@orange.fr	05 62 05 37 66	SAINT SUPERY Alain
33/34 - Bordeaux	7 cours de Gourgue	33000	BORDEAUX	unpi33@unpi.fr	05 56 52 57 07	JACQUES Denis
34 - Béziers	18 rue du 4 septembre	34500	BEZIERS	unpigrandbeziers@gmail.com	04 67 36 90 40	VASSALLO Laurent
34 - Montpellier	18 rue du 4 septembre	34500	BEZIERS	unpigrandbeziers@gmail.com	04 67 36 90 40	VASSALLO Laurent
35 - Rennes	4, Place Albert Bayet	35200	RENNES	unpi35@orange.fr	02 99 51 10 80	LE PALUD Albert
36 - Châteauroux	14 avenue du Général Ruby	36000	CHATEAUXROUX	unpi36.cspc@gmail.com	02 54 07 28 28	MAZIN Bernard
37/41/45 - Val de Loire	13 et 15 Rue Etienne Pallu	37000	TOURS	unpivaldeloire@orange.fr	02 47 38 68 90	BERBIGIER Julien
38 - Grenoble	20 boulevard Joseph Vallier	38000	GRENOBLE	contact@unpi38.fr	04 76 96 63 95	AUBRETON Jérôme
38 - Voiron	Espace Associatif William Gozzi - Place Jacques Antoine GAU	38500	VOIRON	contact@unpi38.fr	04 76 96 63 95	AUBRETON Jérôme
39 - Lons-Le-Saunier	2 rue de Pavigny	39000	LONS LE SAUNIER	chbre-synd-proprietaires@orange.fr	03 84 47 15 59	SAINOT Gabriel
40 - Dax	14 Rue Cazade	40100	DAX	unpi40@orange.fr	05 58 74 17 70	LABADIE-POUDENX Claudine
42/43 Saint-Etienne	41 rue Gambetta	42000	SAINTE ETIENNE	unpi42-43@unpi.fr	04 77 32 78 54	SHELL Franck
44 - Nantes	2 quai de Tourville	44000	NANTES	unpi44@unpi.fr	02 40 48 76 32	DANILO Jean-Michel
46 - Cahors	56 Avenue de la Beyne	46000	CAHORS	unpi46@gmail.com	06 48 59 78 72	GIBERT François
48 - Mende	14 rue des Acacias BP 30	48001	MENDE CEDEX	Unpi48@orange.fr	04 66 65 28 62	BONHOMME Béatrice
49 - Angers	13 rue du Haras	49100	ANGERS	contact@unpi49.org	02 41 87 42 52	VERNIER-ESNAULT Patrice
50 - Cherbourg-en-Cotentin	41 rue tour carrée	50100	CHERBOURG	unpidelamanche@gmail.com	02 33 53 08 20	DOUET Eve
51 - Châlons-en-Champagne	2 Ter rue des martyres de la Résistance	51000	CHALONS EN CHAMPAGNE	unpi51@free.fr	09 80 68 41 85	GUENIN Jean-Claude
52/54/55/88 Nancy	12 Place Carnot	54000	NANCY	unpi.nancy@gmail.com	03 83 32 93 10	BELLOCCHIO Jean-Marie
53 - Laval	Maison des agriculteurs - Parc Technopole de Changé, rue Albert Einstein, BP 36135	53061	LAVAL CEDEX 9	unpi53@gmail.com	02 43 67 37 99	GALODÉ Thierry
57 - Bitche	64 rue du Stade	57410	GROS-REDERCHING	cspib@gmail.com	06 80 64 34 38	KIEFER Francois
57 - Freyming-Merlebach	1 rue du Wiselstein	57800	FREYMING MERLEBACH	proprietaires.fm@free.fr	03 87 04 59 17	SCHULZ Hervé
57 - Metz	1/3, Rue Fabert	57000	METZ	contact@unpimetz.fr	03 87 75 19 19	MOUGEY Vincent
57 - Sarrebourg	Bâtiment Schweitzer 1-3 Avenue Clémenceau	57400	SARREBOURG	unpi.sarrebourg@wanadoo.fr	03 87 03 29 86	BESSAY Bernard
57 - Sarreguemines	13 rue du Château d'Eau	57410	BINNING	roger.mfrance.henner@orange.fr	03 87 95 00 23	HENNER Roger
58 - Nevers	24 rue François Mitterand	58000	NEVERS	chambresyndicaleunpi58@gmail.com	03 86 61 17 02	CARRETTE Angélique
59 - Lille	21 Rue Inkermann - BP 1167	59012	LILLE CEDEX	unpi5962@orange.fr	03 20 57 42 38	LORIEUX Thierry
61 - Alençon	2 avenue Jean Jaurès	72100	LE MANS	unpi61@unpi.fr	02 33 28 29 17	HERISSE SCHAUB Françoise
63 - Auvergne	32 avenue Julien	63000	CLERMONT FERRAND	contact@cpauvergne.fr	04 73 35 06 50	TRAPEAU William
64 - Bayonne	3 bis rue Aristide Briand	64100	BAYONNE	unpi.64@orange.fr	05 59 55 33 87	ECHVERRIA Pierrette
66/11 - Perpignan	12 rue Joseph Alexandre Oliva	66000	PERPIGNAN	cspi@unpi66.fr	04 68 34 45 30	BRAULT Marie-Ange
67 - Strasbourg	42 rue de la 1ère Armée BP 2	67064	STRASBOURG CEDEX	accueil@cspi67.com	03 88 24 24 99	WEBER Gérard
68 - Colmar	8 avenue de la République	68000	COLMAR	contact@adpicentrealsace.fr	03 89 41 14 88	CHRISTOPHE Franck
68 - Mulhouse	30 avenue Clémenceau	68100	MULHOUSE	contact@unpi68.org	03 89 56 13 37	ARCAJ Jean-Michel
69 - Lyon	14 rue Grenette	69002	LYON	unpi69@unpi.fr	04 72 77 88 90	GRATALOUP Sylvain
71 - Chalon-sur-Saône	11 rue du Temple	71100	CHALON SUR SAONE	unpi.71.chalon@sfr.fr	03 85 48 01 61	PONCHON Stéphanie
71 - Le Creusot	UNPI BFC Creusot Montceau Maison des associations Mouillelongue 31 rue des abattoirs - Bureau 102	71200	LE CREUSOT	unpicreusotmontceau@free.fr	03 85 80 86 89	BONNOT Serge
71 - Macon	1038 avenue de Lattre de Tassigny	71000	MACON	unpimaccon71@orange.fr	03 85 38 77 51	GAÇON Maxence
72 - Le Mans	2 avenue Jean Jaurès	72100	LE MANS	unpi72@unpi.fr	02 43 77 95 63	HERISSE SCHAUB Françoise
73 - Chambéry	18 Avenue des Ducs de Savoie	73000	CHAMBERY	cspcs@wanadoo.fr	04 79 33 40 14	MATHIEZ Renée
74 - Annecy	2 Avenue de Chevène	74000	ANNECY	74unpi@gmail.com	04 50 45 04 48	LAURENT Eric
75 - Paris Métropole	11 quai Anatole France	75007	PARIS	parismetropole@unpi.fr	01 44 11 32 52	THOMASSON Alexis
76 - Rouen	2 quai Pierre Corneille	76000	ROUEN	unpi76@orange.fr	02 35 70 01 58	DELESTRE Jacques
78 - Versailles	22 rue du Général Leclerc	78000	VERSAILLES	unpi78@unpi78.fr	01 39 50 74 01	LOUJEAUX Philippe
81 - Albi	7 place Sainte claire	81000	ALBI	unpi-albi@sfr.fr	05 63 54 89 62	MAIGNIAL Jacques
81 - Castres	30 Rue Emile Zola	81100	CASTRES	unionpropiete.immobiliere@wanadoo.fr	05 63 59 53 03	GONZALEZ Stéphane
82 - Montauban	5 boulevard gustave garrisson	82000	MONTAUBAN	unpi82montauban@gmail.com	05 63 91 51 15	GABACH Michel
84 - Avignon	60 Rue des Lices	84000	AVIGNON	unpi84avignon@gmail.com	04 90 85 53 19	ROUVIERE Yolande
85 - La Roche-sur-Yon	238 bvd Louis Blanc	85000	LA ROCHE SUR YON	unpi85@orange.fr	02 51 62 74 71	DUPRAT Sandrine
86 - Poitiers	1 rue de la Croix Blanche	86000	POITIERS	unpi86@wanadoo.fr	05 49 41 46 48	GUIROY Daniel
90 - Belfort	154 avenue Jean Jaurès	90000	BELFORT	unpi90@orange.fr	03 84 21 86 83	VUILLEMIN Josiane
91 - Corbeil-Essonnes	14 rue du Bois Guillaume	91000	EVRY	unpi91.essonnes@gmail.com	07 81 59 81 85	SIMON Muguette
94 - Vincennes	3 rue de l'Eglise	94300	VINCENNES	unpi.vincennes@wanadoo.fr	01 43 28 22 80	SAGAND-NAHUI Ilanit
95 - Sarcelles	14 Av. du 8 Mai 1945	95200	SARCELLES	unpi95sarcelles@unpi.fr	01 46 05 63 48	CARBONNIER Thomas
973 - Guyane	7 rue des turquoises	97300	CAYENNE	unpi973@unpi.fr		TONON Flavien

Propriétaires
accédants

Bailleurs privés

Copropriétaires

Investisseurs
immobiliers



www.unpi.org

100 ASSOCIATIONS LOCALES

Pour recevoir toute l'actualité de l'UNPI
Inscrivez-vous à la newsletter
et participez à nos enquêtes !



@UNPI



@UNPI



@UNPI

35 LA REVUE DE L'UNPI
millions de
propriétaires

11, quai Anatole France - 75007 Paris
Tél. 01 44 11 32 52 - Fax 01 45 56 03 17
35millionsdeproprietaires@unpi.fr

Investir en immobilier, c'est un travail à temps plein. Le nôtre.

Pour une acquisition réalisée,
nos équipes analysent en moyenne 53 dossiers*.

Avec les SCPI Iroko,
accédez à un parc immobilier construit avec rigueur.

Investir en SCPI comporte des risques, notamment de perte en capital et de liquidité.

*Estimation basée sur les dossiers analysés et les acquisitions réalisées par les SCPI gérées par Iroko sur l'année 2025. Ceci est une communication publicitaire. Veuillez consulter la documentation des SCPI avant toute décision d'investissement.



Rendez-vous sur iroko.eu
ou contactez-nous au 01 87 75 87 44