

INVESTIR
Vendre rapidement
et au meilleur prix

LÉGISLATION
Loi de simplification de la vie économique :
du nouveau pour les baux commerciaux

COPROPRIÉTÉ
Syndicat secondaire :
un syndicat à part entière

35 millions de propriétaires

LA REVUE DE L'UNPI

UNPI 13 & 83
UNION NATIONALE DES PROPRIÉTAIRES IMMOBILIERS
ÉDITION
Marseille

et vous

Numéro 609 | Septembre 2026 | 5,35 € | ISSN: 2102-0728

SUCCESSION
PROTECTION DU COUPLE
OU DES ENFANTS:
L'ÉQUILIBRE
IMPOSSIBLE?

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.

100%

Gratuit et sans
engagement



Visite
de logements



Ateliers
d'information



Conseils
personnalisés



Partout
en France



bailrenov.fr
Échangez
avec nos équipes

Service gratuit et sans engagement délivré par



Mandaté par

Financé par



Sylvain Grataloup,
Président de l'UNPI

Septembre sonne le retour des cartables, des cahiers neufs... et des bonnes résolutions. C'est aussi le moment où chacun découvre son emploi du temps. Pour les propriétaires, celui-ci ressemble une fois encore à un marathon législatif et réglementaire. Quant aux pouvoirs publics, ils reviennent eux aussi de vacances avec leurs copies sous le bras. La question est simple : le travail demandé a-t-il été fait ? Et surtout, la copie mérite-t-elle de passer dans la classe supérieure ?

Premier contrôle de connaissances : la rénovation énergétique. Force est de constater que l'élève n'a toujours pas retenu la leçon de la stabilité. Depuis le 1^{er} septembre, MaPrimeRénov' change encore de règles. Les rénovations d'ampleur des maisons individuelles ne seront aidées que si elles aboutissent à des systèmes de chauffage et de production d'eau chaude entièrement décarbonés. Gaz, fioul, charbon, équipements hybrides ou appoints fossiles : tout est exclu. Encore une nouvelle consigne. Encore une nouvelle règle. Encore un nouveau virage pour des propriétaires qui, eux, doivent prendre des décisions d'investissement sur plusieurs décennies. À force de réécrire les consignes pendant l'épreuve, il ne faut pas s'étonner que les candidats hésitent à rendre leur copie.

Heureusement, toutes les copies de l'été ne méritent pas un zéro pointé. Le Sénat a montré qu'il était possible d'écouter les réalités du terrain. Le projet de loi Logement arrive à l'Assemblée nationale avec plusieurs améliorations substantielles. Le dispositif « Jeanbrun » obtient ainsi une appréciation encourageante. Exit l'absurde obligation de réaliser un montant minimal de travaux calculé en pourcentage du prix d'achat. Cette règle, que l'UNPI dénonçait depuis l'origine, créait un véritable effet de seuil, sans aucun rapport avec les besoins réels des logements. Place désormais à un objectif de performance énergétique, beaucoup plus cohérent. Mieux encore, l'objectif lui-même est redevenu atteignable : viser la classe D, ou la classe E pour les logements initialement classés G, relève enfin du bon sens. Le Sénat a également supprimé certaines restrictions inutiles concernant la location à des proches et clarifié le régime applicable aux SCPI. Comme quoi, lorsqu'on relit attentivement sa copie, il est encore possible de corriger les erreurs.

Même constat sur la décence énergétique. Après plusieurs années d'une approche parfois déconnectée des réalités, quelques doses de pragmatisme font enfin leur apparition. Report des obligations jusqu'au renouvellement du bail, prise en compte des travaux déjà engagés, nouvelles dérogations lorsque les copropriétés bloquent les décisions ou lorsque le DPE collectif démontre la performance de l'immeuble : ces évolutions reconnaissent enfin une évidence. Un propriétaire ne peut pas être tenu responsable de tout, tout le temps, et encore moins de décisions qui ne dépendent pas de lui. Bien entendu, chacun devra continuer à démontrer sa bonne foi et les démarches entreprises. Mais, pour une fois, la règle semble tenir compte de la réalité.

Les devoirs ne sont toutefois pas terminés

Le mois d'octobre réservera un nouveau contrôle avec la proposition de loi Échaniz sur l'encadrement des loyers. Derrière un dispositif présenté comme une simple pérennisation de l'expérimentation se cache en réalité un changement d'échelle spectaculaire : davantage de communes concernées, davantage de contraintes, davantage de possibilités de contestation, davantage d'insécurité juridique pour les bailleurs. À croire que certains persistent à penser qu'en multipliant les sanctions, on finira par résoudre la pénurie de logements. Les faits démontrent pourtant exactement l'inverse.

Et comme si cela ne suffisait pas, un dernier examen attend les propriétaires : le projet de loi de finances pour 2027. Dans un contexte budgétaire particulièrement dégradé, chacun redoute la même question, devenue un classique de fin de trimestre : qui paiera l'addition ? Les propriétaires sont-ils, une nouvelle fois, désignés comme les élèves les plus solvables de la classe ?

Au moment de distribuer les bulletins, l'appréciation pourrait être la suivante : « Des efforts sont perceptibles, mais peut beaucoup mieux faire. Les bonnes intentions existent, les corrections aussi, notamment au Sénat. En revanche, l'instabilité réglementaire demeure chronique et les réflexes consistant à faire des propriétaires les variables d'ajustement des politiques publiques n'ont toujours pas disparu. Poursuivre les efforts. »

À l'UNPI, nous continuerons, cette année encore, à jouer notre rôle : rappeler les réalités du terrain, défendre des règles lisibles, stables et efficaces, et veiller à ce que les décisions publiques soient enfin évaluées à l'aune de leurs résultats plutôt que de leurs intentions. Car en matière de logement, les copies se corrigent dans les hémicycles, mais leurs conséquences, elles, se vivent sur le terrain.

Sommaire

L'UNPI 13&83 en action

6 | Actualités

Rénover sans pénaliser les propriétaires • Tout savoir sur les dispositifs mis à la disposition des propriétaires bailleurs • Quelles conséquences pour les loueurs en meublé ? • L'UNPI 13 & 83 reste pleinement mobilisée auprès de ses adhérents aixois • Mise en copropriété et modification du règlement de copropriété • Nos visioconférences • Nos prochains ateliers des mois de septembre et octobre

L'UNPI en action

10 | Actualités

Une nouvelle avancée ciblée dans la lutte contre le squat • MaPrimeRénov' : de nouveaux changements depuis le 1^{er} septembre 2026 • La mission sur les rapports locatifs confiée à Sylvain GRATALOUP entre dans une nouvelle phase • Retrouvez l'UNPI au Salon de la Copropriété et de l'Habitat - Porte de Versailles à Paris

Le dossier de l'UNPI

14 | Protection du couple ou des enfants : l'équilibre impossible ?

L'UNPI et vous

24 | Transmission

Le viager occupé, un levier pour une transmission plus sereine

26 | Investir

Vendre rapidement et au meilleur prix

30 | Législation

Loi de simplification de la vie économique : du nouveau pour les baux commerciaux

34 | Réglementation

Piscines privées : la sécurité ne s'improvise pas

36 | Copropriété

Syndicat secondaire : un syndicat à part entière

38 | Législation

Parution du décret annuel relatif à l'évolution de certains loyers

40 | Jeu

Mots croisés

42 | Questions réponses

Réparation d'un mur mitoyen • Révision de loyer pour un logement auparavant classé F ou G • Mise en place d'un règlement intérieur et majorité nécessaire en assemblée générale

45 | Petites annonces

46 | Indices

Le tableau de bord du propriétaire

50 | L'annuaire



Ils écrivent pour vous



© Photo DR

Olivier Pontnau,
notaire



© Photo DR

Sophie Richard,
juriste



© Photo DR

Sabrina Bonarrigo,
journaliste



© Photo DR

Christophe Demay,
journaliste



© Photo DR

Benjamin Naudin,
avocat

DOSSIER

**Protection
du couple
ou des enfants :
l'équilibre
impossible ?**

P. 14

ET VOUS

**Le viager occupé,
un levier pour
une transmission
plus sereine**

P. 24

ET VOUS

**Vendre
rapidement et
au meilleur prix :
Les astuces qui
font vraiment la
différence**

P. 26

ET VOUS

**Piscines privées :
la sécurité ne
s'improvise pas**

P. 34

ET VOUS

**Syndicat
secondaire :
un syndicat à
part entière**

P. 36

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

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

Olivier Pontnau, Sophie Richard, Sabrina
Bonarrigo, Frédéric Zumbiehl, Christophe
Demay, Benjamin Naudin 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 1 524,49 €
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° 1025 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.

ÉDITO

Rénover sans pénaliser les propriétaires



Auguste Lafon,
Président de
l'UNPI 13 et 83

Adopté par le Sénat et transmis à l'Assemblée nationale, le projet de loi visant à la relance du logement devrait être examiné à la rentrée. Il permettrait, sous certaines conditions, de maintenir ou de remettre en location des logements ne satisfaisant pas encore aux exigences de performance énergétique lorsqu'un contrat de travaux a effectivement été conclu.

Cette évolution va dans le bon sens. Mais encore faut-il donner aux propriétaires les moyens d'entretenir, de rénover et de louer leurs biens dans des conditions économiquement supportables.

Pour le parc existant, les dispositifs annoncés restent trop concentrés sur la seule rénovation énergétique. Ils demeurent en outre entourés de critères, de justificatifs et de délais qui risquent de recréer un véritable parcours du combattant.

La rénovation énergétique est indispensable, mais un logement ne se résume pas à son DPE. Il faut également réparer une toiture, traiter des infiltrations, remplacer des canalisations, sécuriser une installation électrique, rénover les parties communes ou adapter un logement au vieillissement et au handicap.

Le régime fiscal devrait donc être simplifié et élargi afin que tous les travaux nécessaires à la conservation, à la sécurité et à l'habitabilité des logements soient clairement pris en compte. Cette simplification est essentielle aussi bien pour les immeubles en monopropriété que pour les copropriétés, où chaque chantier suppose des diagnostics, des devis, un financement et un vote collectif.

La taxe foncière doit également être mise en cohérence avec l'objectif de rénovation. Des travaux importants peuvent entraîner une réévaluation de la valeur locative cadastrale et, par conséquent, une augmentation de l'imposition. Quel paradoxe que de pénaliser fiscalement ceux qui améliorent un patrimoine utile à tous ! Toute rénovation importante devrait ouvrir droit à un abattement ou à une exonération temporaire, selon un mécanisme simple et largement accessible.

Le bailleur privé n'est pas un opérateur abstrait. C'est le plus souvent un particulier qui a investi son épargne, parfois au prix d'un emprunt de longue durée. Il assume les charges, les travaux, les risques d'impayés, la fiscalité et des obligations administratives toujours plus nombreuses.

À force d'accumuler les contraintes sans sécuriser l'investissement locatif, les pouvoirs publics finiront par décourager précisément ceux dont le pays a besoin pour entretenir son parc immobilier et remettre des logements sur le marché.

Relancer le logement suppose donc un changement de méthode : faire confiance aux propriétaires, simplifier et élargir la déduction des travaux utiles, et alléger temporairement la taxe foncière après une rénovation importante.

Encourager l'entretien, la rénovation et la location, ce n'est pas défendre un intérêt particulier. C'est préserver durablement notre parc de logements et servir l'intérêt général.

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

- ✓ Loi Carrez
- ✓ Amiante
- ✓ Termites
- ✓ Plomb
- ✓ Électricité



BCI
Diagnostics & Expertises

- ✓ Performance énergétique
- ✓ Gaz
- ✓ Certificat de conformité
- ✓ Calcul de millièmes

Cyril FARCI
T. 04 91 05 26 71 • P. 06 28 23 06 67
cyrilfarcy@msn.com



**RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE****Tout savoir sur les dispositifs mis à la disposition des propriétaires bailleurs**

La loi Climat et Résilience a instauré un calendrier progressif d'interdiction de location des logements les plus énergivores. Depuis le 1^{er} janvier 2025, les logements classés G au diagnostic de performance énergétique (DPE) sont considérés comme non décentes et ne peuvent plus, en principe, être proposés à la location.

Cette interdiction s'étendra :

- > aux logements classés F à compter du 1^{er} janvier 2028 ;
- > aux logements classés E à compter du 1^{er} janvier 2034.

Face à ces échéances, il est essentiel pour les propriétaires bailleurs d'anticiper les éventuels travaux nécessaires et de connaître les dispositifs d'accompagnement ainsi que les aides financières auxquels ils peuvent prétendre.

Une première visite gratuite réalisée par les services de l'UNPI

Le dispositif Bail Rénov' apporte aux propriétaires bailleurs des réponses de proximité concernant leurs obligations, les travaux susceptibles d'améliorer le classement DPE de leur logement et les aides financières mobilisables.

Dans le cadre du partenariat conclu entre l'UNPI 13 et 83 et Bail Rénov', nos services peuvent vous proposer un rendez-vous gratuit afin de visiter votre logement. Cette visite a pour objectif de vous donner un premier aperçu des points susceptibles d'être améliorés afin de faire progresser la note du DPE et de vous permettre de commencer à définir votre projet de rénovation énergétique.



À l'issue de cette visite, nous vous adresserons un compte rendu. Selon vos besoins, vous pourrez ensuite être orienté vers un Espace « Conseil Bail Rénov' » ou vers un Accompagnateur Rénov', qui vous informera sur les démarches à entreprendre et les aides financières dont vous pourriez bénéficier. Ces visites sont gratuites et sans engagement. Elles concernent les logements mis en location. Les logements occupés par leur propriétaire à titre de résidence principale ne sont pas concernés par ce dispositif.

Pour prendre rendez-vous, vous pouvez nous contacter par courriel à l'adresse suivante : info@unpi13.org

Nous ne manquerons pas de revenir vers vous dans les meilleurs délais. France Rénov' pourra ensuite prendre le relais afin de vous accompagner plus précisément dans la définition et le financement de votre projet.

Nous reproduisons ci-dessous le communiqué que « France Rénov' » nous a demandé de publier :

Vous avez un projet de rénovation ? Faites appel à France Rénov' !

Quelles sont les aides financières ? Par quels moyens optimiser son reste à charge ? Comment trouver des professionnels qualifiés ? Face à ces questions ainsi qu'aux enjeux énergétiques et aux évolutions réglementaires des biens immobiliers, vous pouvez bénéficier d'un accompagnement gratuit avec France Rénov'. Ce service public est conçu pour vous informer et vous conseiller en toute neutralité.

En tant que tiers de confiance de proximité, les conseillers France Rénov' vous apportent des conseils gratuits et personnalisés à chaque étape de votre projet de rénovation énergétique, que vous habitez en maison individuelle, en appartement ou en copropriété.

DIAGNOSTIC INITIAL	Définition de votre projet, priorisation des travaux et identification des solutions techniques adaptées.
FINANCEMENT	Vérification de votre éligibilité aux aides financières (MaPrimeRénov', etc.) et présentation des solutions de financement (éco-PTZ, etc.).
CHOIX DES PROFESSIONNELS	Orientation vers des entreprises référencées.
ANALYSE DES DEVIS	Vérification de la conformité des travaux envisagés et de leur compatibilité avec les aides.

Plus d'informations sur france-renov.gouv.fr et au 0808 800 700. Sur le territoire de la Métropole Aix-Marseille-Provence, vous pouvez contacter les conseillers France Rénov' directement par téléphone, via le numéro Allo Métropole Rénov' au 04 88 60 21 06, ou par internet via la plateforme LOUTRE : loutre-renovation.fr. ■

FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Quelles conséquences pour les loueurs en meublé ?

La généralisation de la facturation électronique à compter du 1^{er} septembre 2026 suscite de nombreuses interrogations chez les petits propriétaires louant un logement meublé. Il convient de distinguer plusieurs situations. Nous publions ci-après un article de notre expert-comptable partenaire, Thibault Delorme, sur ce sujet.

Cas de la location à des entreprises ou des professionnels immatriculés avec SIREN ou SIRET

Vous devez vous inscrire sur l'annuaire de la facturation électronique, vous devez émettre les factures de loyers par la plateforme au format dématérialisé. Vous devez réceptionner les factures de vos fournisseurs par voie électronique en plus des PDF par mail ou remise papier. Les documents non transmis par voie dématérialisée pourront être adjoints sur la plateforme par transfert de fichiers ou numérisation de manière indépendante.

Cas de la location à des particuliers sans numéro SIRET

L'obligation de passer par une plateforme de facturation électronique dépend aussi essentiellement de l'affectation de la dépense à l'activité de location.

> Le propriétaire qui loue occasionnellement sa résidence principale

Un propriétaire peut louer sa résidence principale en meublé touristique dans la limite de 90 jours par an. Même si cette activité doit le conduire à disposer d'un numéro SIREN ou SIRET, cela ne signifie pas que toutes les dépenses relatives à sa résidence personnelle deviennent automatiquement des dépenses professionnelles. Ainsi, l'assurance de sa résidence principale, l'entretien courant du jardin, l'abonnement internet, l'électricité ou les autres dépenses liées à son usage personnel peuvent continuer à lui être facturés en tant que particulier, sans obligation de passer par une plateforme

de facturation électronique en réception. En revanche, les dépenses directement liées à l'activité de location saisonnière (achat de linge destiné aux locataires, mobilier, prestations de ménage entre deux séjours, équipements spécifiques destinés à l'accueil des voyageurs, etc.) ont vocation à être distinguées et peuvent relever du circuit de facturation électronique lorsqu'elles sont établies dans le cadre de l'activité de location. La conséquence est qu'il convient de disposer d'un numéro SIREN ou SIRET pour l'adhésion à l'annuaire et l'inscription à la plateforme dématérialisée (PA). Pour vous rassurer, c'est l'organisme PA que vous aurez désigné qui vous inscrira sur l'annuaire des adhérents à la facturation électronique. Seule la réception de facture sera active.



Image générée par IA

> Le propriétaire qui loue une résidence secondaire en meublé de tourisme occasionnellement

La situation est proche, mais elle appelle davantage de prudence. Un propriétaire peut occuper sa résidence secondaire une grande partie de l'année et la louer seulement quelques semaines. Il serait excessif de considérer que le simple fait d'être titulaire d'un numéro SIRET de loueur en meublé impose que toutes les factures concernant cette maison (assurance, jardinier, abonnements, charges courantes) soient obligatoirement adressées via une plateforme électronique lorsqu'elles correspondent à une utilisation strictement personnelle du bien. En revanche, les dépenses engagées exclusivement pour l'exploitation touristique du logement (ménage entre les locations, achat de mobilier ou d'équipements destinés aux vacanciers, prestations spécifiques d'accueil) doivent être regardées comme des dépenses professionnelles rattachées à l'activité de location. ■

La suite de cet article est à retrouver dans notre numéro d'octobre.

À NOTER

L'UNPI 13 & 83 reste pleinement mobilisée auprès de ses adhérents aixois

Depuis le 30 juin 2026, notre antenne d'Aix-en-Provence a fermé ses portes. Cette évolution de notre organisation ne remet toutefois nullement en cause notre engagement auprès de nos adhérents aixois. L'UNPI 13 & 83 poursuit pleinement sa mission d'information, de conseil et d'accompagnement sur l'ensemble du territoire des Bouches-du-Rhône. Nos adhérents continuent de bénéficier de l'ensemble de nos services. Pour toute question relative à leur patrimoine immobilier, ils peuvent contacter notre équipe par téléphone ou par e-mail. Selon la nature de leur demande, une réponse leur sera apportée par téléphone, par e-mail ou en visioconférence. Par ailleurs, les consultations avec nos partenaires professionnels

se poursuivent normalement. Les rendez-vous individuels sont organisés directement dans les cabinets de nos experts implantés dans le secteur aixois : avocats, commissaires de justice, notaires, géomètres-experts, assureurs, conseillers en gestion de patrimoine et autres spécialistes de l'immobilier. Enfin, lorsque la situation le nécessite, nos équipes se déplacent à Aix-en-Provence afin d'assurer un accompagnement de proximité et de répondre aux besoins spécifiques de nos adhérents. Notre objectif demeure inchangé : offrir à chaque adhérent un service réactif, personnalisé et de qualité, quel que soit son lieu de résidence sur notre territoire. L'ensemble de l'équipe de l'UNPI 13 & 83 reste à votre écoute et vous remercie de votre confiance. ■

**COPROPRIÉTÉ****Mise en copropriété et modification du règlement de copropriété**

Image générée par IA

Notre géomètre-expert Bernard Masala viendra animer une conférence consacrée à deux sujets essentiels de la vie en copropriété : la mise en copropriété et les modifications ultérieures, notamment l'état descriptif de division en lots et la répartition des charges.

Le règlement de copropriété est le document qui fixe les droits et obligations des copropriétaires, l'usage des parties communes et privatives, ainsi que la répartition des charges. Sa modification peut devenir nécessaire à l'occasion de travaux, d'une évolution de la réglementation, d'une nouvelle répartition des charges ou encore de la vente d'une partie commune.

Au cours de cette conférence, Bernard Masala expliquera les différentes procédures à suivre, les règles de majorité applicables lors des votes en assemblée générale, les formalités à accomplir ainsi que les coûts pouvant résulter de ces modifications.

Une rencontre particulièrement utile pour tous les copropriétaires souhaitant mieux comprendre ces questions souvent complexes mais qui peuvent avoir des conséquences importantes sur la gestion et la valeur de leur copropriété. Cette conférence se tiendra le 1^{er} octobre en fin d'après-midi. ■

FORMATION**Nos visioconférences**

> Jeudi 24 septembre à 18h30, sur le thème « **Comment calculer le rendement réel de votre patrimoine (immobilier, assurance vie, PER, investissements financiers, autres...)** ». Conférence animée par notre partenaire Matthieu Arrighi, conseiller en investissements et gestion de patrimoine. Pour vous inscrire, écrivez-nous à ngastaud@unpi13.org. Quelques jours avant la conférence, Monsieur Arrighi vous adressera le lien de connexion sur votre messagerie personnelle. ■

FORMATION**Nos prochains ateliers des mois de septembre et octobre**

Afin 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 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 :

> Mercredi 30 septembre à 17 heures, sur le thème « **La vente d'un appartement en copropriété, les formalités, les documents à réunir, les éventuelles plus-values** ». Atelier animé par Maître Michelis, notaire à Marseille.

> Jeudi 1^{er} octobre à 17 heures, sur le thème « **Mise en copropriété et modifications de l'état descriptif de division et de la répartition des charges** ». Atelier animé par notre partenaire Bernard Masala, géomètre-expert. Les inscriptions sont obligatoires. Vous pouvez vous inscrire via votre espace personnel, accessible depuis notre site Internet www.unpi13.org, par téléphone au 04 91 00 31 61 ou par mail à info@unpi13.org. ■

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 41. ■

LÉGISLATION

Une nouvelle avancée ciblée dans la lutte contre le squat

Le 21 juillet dernier, députés et sénateurs sont parvenus à un accord sur le projet de loi visant à apporter des réponses immédiates aux phénomènes troublant l'ordre public, la sécurité et la tranquillité de nos concitoyens, dit « RIPOST ». Parmi les nombreuses mesures prévues par ce texte, l'article 5 concerne directement les propriétaires en élargissant le champ de la procédure administrative d'évacuation des squatteurs. Jusqu'à présent, l'article 38 de la loi DALO permettait principalement à un propriétaire de saisir le préfet lorsqu'une personne s'était introduite et maintenue dans un domicile ou un logement à l'aide de manœuvres, de menaces, de voies de fait ou de contraintes. Cette procédure pourra désormais également s'appliquer aux locaux à usage commercial, agricole ou professionnel. Ce texte traite également la situation des occupants qui refusent de quitter un meublé de tourisme à l'expiration de leur contrat de location. Dans ce cas, même si l'entrée dans le logement était régulière, le maintien dans les lieux après l'expiration du contrat pourra donner lieu à une procédure d'évacuation accélérée par le préfet, sans qu'il soit nécessaire d'engager au préalable une procédure judiciaire classique d'expulsion.



Image générée par IA

Cette mesure renforce ainsi la protection des propriétaires confrontés à des occupations illicites, notamment dans le cadre des locations saisonnières, tout en étendant cette protection à d'autres catégories de locaux.

Nous aurons l'occasion de revenir plus en détail sur ces dispositions dans le cadre d'un prochain article. ■

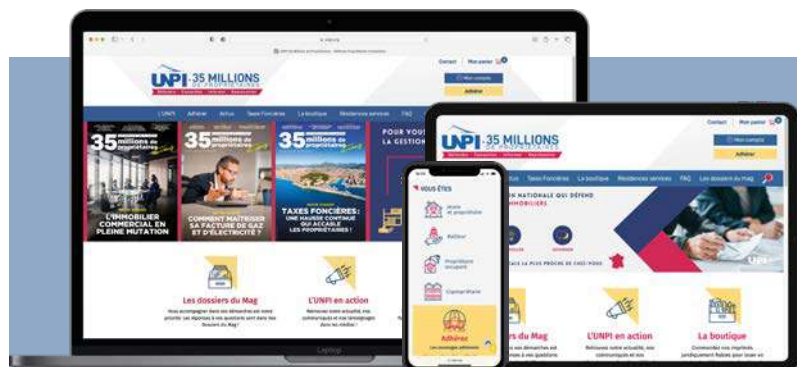
RÉNOVATION

MaPrimeRénov' : de nouveaux changements depuis le 1^{er} septembre 2026

Lors de son dernier Conseil d'administration, l'Anah a fait évoluer MaPrimeRénov' afin de mettre le dispositif en cohérence avec le Plan d'électrification annoncé par le Gouvernement. Depuis le 1^{er} septembre 2026, les rénovations d'ampleur de maisons individuelles financées dans le cadre de MaPrimeRénov' Parcours accompagné devront aboutir à des systèmes de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire entièrement

décarbonés. Le maintien, le remplacement ou l'installation d'un équipement fonctionnant au gaz, au fioul ou au charbon ne permettra donc plus de bénéficier de cette aide. Les équipements hybrides et les systèmes d'appoint alimentés par une énergie fossile seront également exclus.

Cette évolution ne concerne ni les appartements ni les autres dispositifs d'aide de l'Anah. ■



Pour recevoir toute l'actualité de l'UNPI
inscrivez-vous
à la newsletter
et recevez nos enquêtes !
www.unpi.org

Transmettre avec la SCPI : une solution flexible

D'ici à 2040, près de 9 000 milliards d'euros vont changer de mains en France¹. Cette "grande transmission" concerne de nombreux propriétaires, confrontés à une même question : comment aider ses proches et organiser la suite, sans transformer la gestion de son patrimoine en casse-tête ? Parmi les solutions immobilières, la SCPI (Société Civile de Placement Immobilier) présente un atout souvent sous-estimé : sa souplesse.

Pourquoi envisager la SCPI pour une transmission ?

Les SCPI permettent d'investir dans de l'immobilier professionnel (commerces, bureaux, locaux d'activités...), sans contrainte de gestion : la société de gestion sélectionne les immeubles, gère le parc et les locataires, en contrepartie de frais. En achetant des parts, l'épargnant devient copropriétaire du parc de la SCPI et perçoit des revenus potentiels issus des loyers.

Là où l'immobilier en direct peut se retrouver bloqué lors d'une succession (indivision, arbitrages familiaux, difficulté à partager ou à revendre le bien), la SCPI permet de donner un nombre de parts précis, à une ou plusieurs personnes, et d'étaler ce don dans le temps. Cette granularité facilite les donations progressives, par exemple pour utiliser les abattements renouvelables.

Elle permet aussi de conserver une marge de manœuvre : transmettre une partie du patrimoine, puis réévaluer quelques années plus tard selon l'évolution des besoins - aide à un projet, soutien aux petits-enfants, équilibre entre héritiers.

Comment transmettre ses parts de SCPI ?

Les parts de SCPI sont traitées comme n'importe quel actif immobilier dans une succession. Au décès d'un associé, elles sont réparties entre les héritiers selon la dévolution successorale. Ceux-ci disposent alors de deux options : conserver les parts pour percevoir les revenus potentiels, ou les revendre à la valeur de retrait fixée par la société de gestion, la revente n'étant toutefois pas garantie.

Ce fonctionnement évite les contraintes de gestion d'un bien physique et offre une flexibilité accrue aux bénéficiaires. La transmission des parts de SCPI reste néanmoins soumise à des frais (fiscalité successorale, frais de notaire et frais de mutation), à bien examiner pour éviter les surprises.

Bien choisir sa SCPI pour transmettre plus sereinement

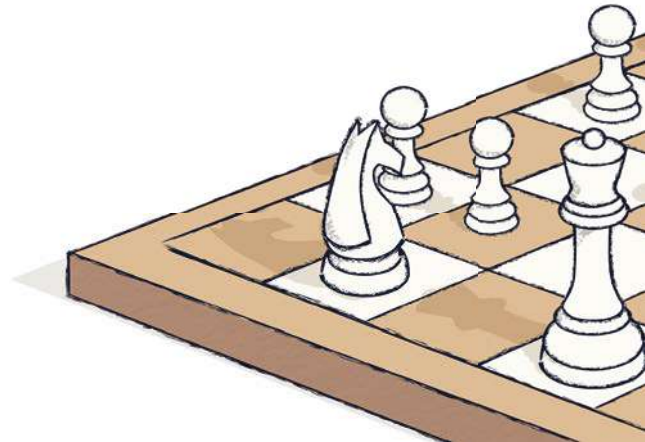
Toutes les SCPI ne se valent pas, et plusieurs critères doivent être passés au crible avant de faire son choix. La diversification en fait partie : avec 183 immeubles répartis dans huit pays d'Europe de l'Ouest² et sur tous les secteurs d'activité, la SCPI Iroko Zen dilue les aléas propres à un marché ou une zone géographique unique. Un point à considérer lorsqu'un patrimoine doit traverser plusieurs années avant d'être transmis. Au-delà de la stratégie d'investissement, la solidité du parc immobilier déjà constitué est elle aussi déterminante.



Téléchargez le guide de l'investissement en SCPI sur iroko.eu

Contactez un expert Iroko
au 01 87 75 87 44 (prix d'un appel local)

Ou renseignez-vous auprès de votre Conseiller
en Gestion de Patrimoine



Lancée en 2020, Iroko Zen a acquis l'essentiel de ses immeubles dans un contexte de prix bas, et constitué un socle solide capable de traverser les cycles de marché. Sa collecte dynamique lui permet encore aujourd'hui d'être sélective sur ses acquisitions. Résultat : elle affiche une performance globale annuelle supérieure à 7 % depuis 5 ans³. À noter que les performances passées ne présagent pas des performances futures.

Il existe différents modes d'investissement en SCPI, dont certains sont particulièrement adaptés à une transmission : un conseiller Iroko ou votre conseiller en gestion de patrimoine peut vous aider à les évaluer au regard de votre situation patrimoniale.

¹Fondation Jean Jaurès, "Face à la "grande transmission", l'impôt sur les grandes successions", novembre 2024

²Données Iroko au 30/06/26

³Données Iroko au 31/12/25. La Performance Globale Annuelle (PGA) correspond à la somme du taux de distribution de l'année N et de la variation du prix de souscription entre le 1^{er} janvier de l'année N et le 1^{er} janvier de l'année N+1.

Investir en SCPI comporte des risques, notamment de perte en capital et de liquidité. Les revenus ne sont pas garantis. Le traitement fiscal dépend de la situation individuelle de chacun et peut évoluer. Pour connaître l'ensemble des frais et des risques, veuillez consulter la note d'information d'Iroko Zen et le document d'informations clés. Ceci est une communication publicitaire.

MISSION GOUVERNEMENTALE

La mission sur les rapports locatifs confiée à Sylvain GRATALOUP entre dans une nouvelle phase



© Photo UNPI

Le 22 juillet, Sylvain GRATALOUP a remis à Vincent JEANBRUN, ministre de la Ville et du Logement, les premières conclusions de la mission visant à restaurer la confiance entre propriétaires et locataires. Fruit de plusieurs semaines d'auditions et de concertation avec les représentants des propriétaires, des locataires, des professionnels du logement, des acteurs publics et des personnalités qualifiées, cette première phase a permis de dégager plusieurs pistes pour mieux sécuriser les relations locatives, conforter la location de longue durée et favoriser la remise sur le marché de logements aujourd'hui vacants ou retirés de la location. Le comité d'experts entre désormais dans une phase d'approfondissement afin de transformer ces premières orientations en propositions législatives et réglementaires opérationnelles. Les travaux se poursuivront avec l'ensemble des parties prenantes autour d'un objectif d'équilibre : sécuriser davantage les propriétaires bailleurs tout en protégeant les locataires de bonne foi. Les conclusions définitives seront remises au ministre à la mi-janvier. Les mesures proposées pour moderniser les rapports locatifs et renforcer l'attractivité du parc locatif privé seront rendues publiques à cette occasion. ■

ÉVÈNEMENT

Retrouvez l'UNPI au Salon de la Copropriété et de l'Habitat – Porte de Versailles à Paris

Comme chaque année, l'UNPI sera présente au Salon de la Copropriété et de l'Habitat, les 4 et 5 novembre 2026, à Paris Expo Porte de Versailles. Devenu incontournable pour les copropriétaires, les membres de conseils syndicaux et les professionnels, ce rendez-vous permet d'obtenir des réponses concrètes sur de nombreux sujets : gestion de la copropriété, relations avec le syndic, rénovation énergétique, obligations réglementaires, maîtrise des charges ou encore travaux dans les immeubles.

Près de 300 exposants spécialisés ainsi qu'un riche programme de conférences et d'ateliers permettront aux visiteurs de découvrir des solutions pratiques et d'anticiper les évolutions du secteur. En 2025, le salon avait accueilli plus de 10 000 visiteurs.

Venez nombreux rencontrer les équipes de l'UNPI sur notre stand, échanger avec nos experts et leur poser toutes vos questions ! ■



© Photo UNPI



**SALON DE
LA COPROPRIÉTÉ
ET DE L'HABITAT**

4 & 5 NOVEMBRE 2026

L'événement de référence dédié
à la gestion et à la rénovation des
copropriétés



Défendre • Conseiller • Informer • Représenter

35 LA REVUE DE L'UNPI
millions de
propriétaires
et vous

PARTENAIRE de l'évènement

vous offre votre badge avec le coupon

UNPI26



Paris Expo - Porte de Versailles

copropriete-habitat.com

Protection du couple ou des enfants : un équilibre impossible ?

PRIORITÉS — Organiser sa succession entre sa moitié et les enfants vous fera entrer dans une galaxie de contradictions : protéger celui qui reste sans léser les enfants, préserver la paix familiale, réduire la facture fiscale en gardant pour soi la main sur la résidence principale, les loyers, la SCI et l'assurance-vie. Ne rien faire, c'est déjà choisir car les règles automatiques d'héritage ne laissent jamais de vide. **Par Olivier Pontnau, notaire à Paris**



Tout est conciliable sur le papier, mais la réalité impose des choix et ces choix sont fonction des priorités. En effet, tout le monde ne peut pas être protégé à 100 % et chaque priorité a un dispositif qui lui correspond. Le « conjoint » au sens large (époux, partenaire de PACS ou concubin) a un visage différent dans chaque famille. Il peut être celui à écarter car il n'a besoin de rien ou à cause de relations conflictuelles dans la cellule familiale. À l'inverse, il peut être celui à qui on veut tout laisser. Le plus souvent, l'enjeu est de trouver un équilibre entre son chéri et ses enfants. Les combinaisons sont multiples et nous allons étudier les enjeux à identifier, ainsi que les solutions à mettre en œuvre pour chaque contexte familial.

L'exemple typique : la maison familiale

La maison familiale pose une équation délicate au décès d'un membre du couple avec des questions très concrètes vis-à-vis des enfants :

- > Qui pourra rester dans le logement ?
- > Qui touchera les loyers de l'appartement s'il est mis en location ?
- > Les enfants pourront-ils « demander leur part » ?
- > Le survivant pourra-t-il vendre seul ?
- > Qui doit payer les travaux ?

La pierre ne se découpe pas facilement et les attentes peuvent être divergentes. Le survivant a besoin de sécurité : rester chez lui, conserver son niveau de vie, sans demander une autorisation à chaque étape. De leur côté, les enfants ont une réserve héréditaire : une part minimale du patrimoine du défunt doit





© Photo Alvaro

leur revenir. Il existe 3 grandes options qui peuvent s'articuler : laisser le survivant utiliser le bien, faire attendre les enfants ou vendre pour que chacun retire une somme d'argent et devienne autonome. Un décalage fiscal s'y ajoute car le survivant sera exonéré de droits de succession alors qu'un enfant aura des droits de succession à payer au-delà de 100 000 €. Ainsi, on peut se retrouver dans une situation où un enfant recueillera un héritage sous une forme impossible à monétiser avec des droits de succession à payer alors que le conjoint n'aura pas cette pression. Il est alors utile d'anticiper cette contrainte en prévoyant les liquidités nécessaires pour l'enfant.

La protection du couple se met en place avec deux leviers :

- Un cadre qui définit le statut du couple (mariage, PACS, concubinage).
- Des outils qui auront des effets différents en fonction du cadre dans lequel ils sont utilisés (contrat de mariage, testament, SCI...).

1^e décision de couple : le cadre

L'amour n'a aucune importance en matière d'héritage car le droit distingue uniquement selon le statut d'époux, de partenaires de PACS et de concubins.

Le mariage : le statut le plus protecteur

Le conjoint survivant a des droits d'héritage automatiques. Si tous les enfants sont communs aux deux époux, le survivant peut choisir entre l'usufruit sur la totalité des biens existants ou le quart en pleine propriété. S'il existe au moins un enfant qui n'est pas issu des deux époux, le conjoint survivant reçoit uniquement le quart en pleine propriété. Ces droits peuvent être augmentés ou diminués par testament. On peut les réduire à zéro ou laisser un usufruit sur toute la succession : le survivant peut habiter le logement, percevoir les loyers, utiliser les revenus du patrimoine. Les enfants deviennent alors nus-propriétaires et récupéreront la pleine propriété au décès du second parent. Dans une famille recomposée, cette technique engendre une

« Dans de pareils cas on choisit parce qu'il faut choisir »

(Friedrich Nietzsche,
Le Voyageur et son Ombre)

cohabitation patrimoniale potentiellement longue entre le beau-parent et les enfants d'une autre union. Le mariage permet d'imposer aux enfants un usufruit sur la totalité du patrimoine sans leur verser de compensation financière.

Le PACS : fiscalement rassurant, successoralement trompeur

Deux partenaires pacsés peuvent acheter ensemble leur résidence principale et découvrir au décès de l'un que l'autre n'hérite de rien sans testament car le code civil attribue la part du défunt à d'autres personnes : tout le monde, sauf le partenaire de PACS. Le PACS offre quand même un avantage important : si un testament prévoit un legs au profit du partenaire survivant, il sera exonéré de droits de succession (comme dans le mariage). Le PACS immunise contre la fiscalité mais, pour les droits d'héritage, il faut absolument rédiger un testament sinon le partenaire survivant n'hérite de rien. Dans le cadre d'un PACS, les enfants peuvent réclamer une compensation financière au partenaire si on lui lègue l'usufruit sur la totalité du patrimoine.

Le concubinage : la fragilité maximale

Le concubinage est une union de fait caractérisée par une vie commune stable et continue. Malgré sa réalité sociale et sentimentale, le concubin reste juridiquement un étranger. Si un testament lui lègue un bien, la transmission sera taxée à 60 %. Le risque est considérable pour un couple de concubins propriétaires de leur résidence principale, car le survivant peut se retrouver en indivision avec les enfants du défunt ou alors à régler 60 % de droits au trésor public.

REPÈRE PRATIQUE :

trois statuts, trois mondes

Situation du couple	Droits successoraux automatiques	Fiscalité au décès	Logement	Testament nécessaire ?	Risque principal
Mariage	Oui, selon les enfants présents	Exonération du conjoint survivant	Droit temporaire d'un an ; droit viager possible	Utile pour renforcer ou orienter la protection	Famille recomposée, indivision, conflit usufruit/nue-propriété
PACS	Non	Exonération si legs au partenaire	Droit temporaire possible ; attribution préférentielle si testament	Oui, indispensable pour transmettre	Croire que le PACS suffit
Concubinage	Non	Très défavorable en succession ordinaire	Aucun droit successoral automatique	Oui, mais fiscalité lourde	Survivant en indivision avec les héritiers du défunt

Protéger son couple, c'est choisir un cadre (mariage, PACS, concubinage) et des outils avec des effets différents en fonction du cadre

2^e décision à prendre pour le couple : les outils

La base de l'achat en couple : règles du jeu + preuves

La principale source de contentieux des achats en couple porte sur les contributions financières de chacun. L'exemple type est celui d'un achat 50-50 qui est financé à hauteur de 90 % par un membre du couple sans précision aucune dans l'acte d'achat. En cas de séparation ou de décès, ce décalage entre la contribution réelle et les droits de chacun peut donner lieu à des conflits dont l'issue n'est pas facile à prévoir. Parfois, la jurisprudence va considérer que le financement déséquilibré s'insère dans les relations financières normales d'un couple, parfois elle va reconnaître qu'un rééquilibrage financier s'impose. Selon le côté vers lequel penche le balancier, les conséquences peuvent être importantes en termes d'héritage. C'est pourquoi il est important de fixer clairement les règles du jeu au niveau de l'acte d'achat, en précisant que l'achat se fait dans des proportions $x\% - y\%$, car les contributions attendues de chacun sont chiffrées et donneront lieu à rééquilibrage si la trajectoire réelle est différente. Ces éléments sont nécessaires mais pas suffisants car il faut aussi être en mesure de documenter ses revendications au bout de 5, 10 ou 15 ans. Le suivi du financement et la conservation des archives sont donc indispensables.

Le contrat de mariage, la succession avant la succession

Le contrat de mariage est un outil de protection surpuissant car il va définir ce que chaque époux va retirer du mariage avant même de faire les comptes au niveau de l'héritage. L'absence de contrat de mariage place les époux sous le régime légal de la communauté réduite aux acquêts où les biens acquis pendant le mariage avec les revenus du couple sont communs, tandis que les biens reçus par donation ou succession restent personnels. On peut conclure un contrat de séparation de biens si on veut cloisonner les patrimoines pour laisser son patrimoine personnel directement à ses enfants par exemple. À l'inverse, la communauté universelle avec attribution intégrale au survivant est la protection maximale du conjoint au premier décès, mais elle peut aussi déséquilibrer fortement une famille recomposée. Entre les deux, on peut composer une communauté de biens « à la carte » avec des biens personnels et des biens communs choisis d'un commun accord.

Une clause de préciput peut permettre au conjoint survivant de prélever certains biens communs avant le partage de la succession : résidence principale, liquidités ou un portefeuille. L'explication du dispositif est importante vis-à-vis de toute la famille : ce qui est très protecteur pour le conjoint peut être ressenti comme une dépossession par les enfants d'une première union.

Le testament, écrire juste

Un testament tient parfois sur une page et il aura des conséquences sur trente ans. Il permet d'organiser les interactions entre le survivant du couple et les enfants et doit être coordonné avec le contrat de mariage ou l'assurance-vie. Sa fonction sera d'élargir ou de rétrécir les options du conjoint survivant et éventuellement prévoir que le conjoint pourra cantonner son émoulement, c'est-à-dire ne prendre qu'une partie de ce qui lui est offert. Cette souplesse est parfois précieuse pour s'adapter à différentes configurations : âge du survivant, niveau de patrimoine, relations avec les enfants, besoin de vendre, santé, fiscalité, liquidités. En effet, cela n'est pas pareil d'être veuf/veuve à 50 ans en bonne santé que l'être à plus de 80 ans dans une situation de dépendance.

La donation, se déposséder ou pas ?

Il y a également la possibilité d'anticiper la transmission d'une partie de son patrimoine de son vivant en opérant une donation. Le procédé présente l'avantage de réaliser une économie fiscale sur la transmission et d'effectuer une forme de partage de son vivant avec l'accord de son conjoint et des enfants. Ce procédé suppose de se déposséder de son vivant d'une partie de son patrimoine en s'assurant d'avoir un « reste à vivre » suffisamment conséquent. C'est une démarche efficace et profondément altruiste car on s'assure alors de créer un cadre de meilleure qualité que l'on ne verra pas.

À SAVOIR

La réserve héréditaire en trois questions

1. Peut-on déshériter ses enfants ?

En principe non, car les enfants sont des héritiers réservataires. Une part minimale de la succession leur est garantie par la loi mais on peut l'aménager de différentes façons.

2. Quelle part peut-on transmettre librement ?

La quotité disponible dépend du nombre d'enfants : la moitié avec un enfant, le tiers avec deux, le quart avec trois ou plus.

3. Peut-on avantager le conjoint ?

Oui. Le conjoint peut recevoir plus que les droits de base prévus par la loi grâce à une donation entre époux ou un testament, bénéficiaire d'un contrat de mariage ou d'une assurance-vie. L'enjeu est de penser une architecture qui évite les blocages et limite les conflits.

La SCI : un outil qui fixe les règles du jeu familial

La SCI permet d'organiser une cohabitation selon des règles précises en évitant les blocages de l'indivision (bien détenu par plusieurs personnes directement à leur nom). L'inconvénient de l'indivision est qu'elle crée une interdépendance entre les héritiers et qu'on ne peut pas contrôler l'entrée de nouveaux héritiers en fonction des décès qui surviennent. On peut passer d'une indivision de deux personnes à plusieurs dizaines sur une longue durée et cela devient impossible à gérer. Les statuts de la SCI prévoient qui gère (gouvernance), comment les décisions sont prises (décision du gérant ou majorité), qui peut entrer au capital et ce qui se passe au décès d'un associé (clauses d'agrément).

De bons statuts doivent répondre aux questions suivantes :

- > Qui décide des travaux ?
- > Le gérant peut-il vendre l'immeuble ?
- > Les enfants nus-propriétaires de parts peuvent-ils s'opposer à une décision ?
- > Le parent usufruitier des parts vote-t-il sur tout ?
- > Comment répartir les bénéfices ?

Assurance-vie : la clause bénéficiaire doit être rédigée avec précision car l'assureur l'exécutera mécaniquement sans regarder le testament du défunt

L'assurance-vie, l'oxygène de liquidités et de liberté

Dans une succession, la question n'est pas de savoir ce qu'on va recevoir mais avant tout si on pourra :

- > payer les droits de succession ;
- > financer les charges de copropriété ;
- > réaliser des travaux ;
- > indemniser un enfant ;
- > conserver un logement ;
- > éviter une vente précipitée.

Lorsque le patrimoine est essentiellement immobilier, l'assurance-vie peut être une réponse à ces questions. Sa liquidité peut compenser un déséquilibre : par exemple, laisser l'usage du logement au survivant et attribuer davantage de liquidités aux enfants. Son deuxième intérêt est fiscal. Pour les versements effectués avant 70 ans, il existe un abattement de 152 500 € par bénéficiaire (en plus de l'abattement classique de 100 000 €). Son troisième intérêt est la liberté car on peut l'attribuer plus librement que par testament en avantageant un enfant ou en donnant une part plus importante à son conjoint ou partenaire par exemple.



Image générée par IA

FOCUS**La clause bénéficiaire d'assurance-vie : petit texte, grandes conséquences**

« Mon conjoint, à défaut mes enfants nés ou à naître, vivants ou représentés » est la formule de base proposée par les assureurs. Elle est rarement la meilleure formule car des clauses sur-mesure permettent généralement d'offrir une protection plus adaptée (et il ne faut surtout pas oublier de mettre à jour ces clauses régulièrement). On peut prévoir une clause « à la carte » où le conjoint pourra prélever ce qu'il veut de 25 % à 100 % par exemple ou prévoir une clause démembrée qui produira un avantage fiscal supplémentaire.

Attention aux abus car une assurance-vie alimentée massivement en fin de vie au détriment évident des enfants pourrait être contestée. La clause bénéficiaire doit être rédigée avec précision car l'assureur l'exécutera mécaniquement sans regarder le testament du défunt. Dans certains cas, il peut être intéressant de réfléchir à la cession d'une partie de son patrimoine immobilier avant 70 ans pour le basculer sur de l'assurance-vie.

Cas pratique n° 1**Couple marié, deux enfants communs, une maison et peu d'épargne**

Claire et Marc sont mariés sous le régime légal. Ils ont deux enfants communs. Leur patrimoine principal est une résidence principale estimée 480 000 €. Ils disposent de 40 000 € d'épargne.

Dans une famille unie avec des enfants communs, laisser l'usufruit au conjoint peut être accepté sans problème par les enfants.

Dans une famille recomposée ou un contexte familial plus conflictuel, on peut souhaiter éviter l'usufruit total par rapport aux risques de tensions. On peut alors réfléchir à d'autres schémas :

- > permettre au conjoint de rester x années avant que la vente n'intervienne et que chaque héritier perçoive des liquidités ;
- > prévoir que les droits de succession des enfants devront être pris en charge par le conjoint au moyen des liquidités existantes, afin que l'usufruit ne crée pas de pression fiscale sur les enfants en plus de l'attente.

Cas pratique n° 2**Une SCI familiale pour une gouvernance claire**

Anne et Philippe détiennent, par l'intermédiaire d'une SCI, un immeuble locatif estimé à 900 000 €. Ils ont donné à leurs deux enfants la nue-propriété des parts, par moitié, tout en conservant l'usufruit.

Le but. Transmettre progressivement sans perdre ni la maîtrise de l'immeuble ni ses revenus. Contrairement à l'indivision, les enfants ne détiennent pas directement une fraction de l'immeuble : ils détiennent des parts et ne peuvent donc pas provoquer le partage comme s'ils étaient copropriétaires du bien lui-même.

Le pouvoir aux parents. Les statuts peuvent confier la gérance aux parents, définir sa durée et enca-



Image générée par IA

drer sa révocation. La gestion courante — signer les baux, recouvrer les loyers, assurer l'immeuble, faire réaliser les travaux ordinaires — reste entre leurs mains. Les statuts organisent aussi le vote entre usufruitiers et nus-propriétaires, dans les limites de la loi. L'usufruit permet aux parents de percevoir les bénéfices courants distribués par la SCI.

Les garde-fous. La vente de l'immeuble, son hypothèque, un emprunt important, une modification de l'objet social ou la distribution du prix de vente peuvent être soumis à une majorité renforcée comprenant l'accord d'au moins un nu-propriétaire. Les statuts peuvent imposer le remploi du prix de vente dans un nouvel actif, distinguer les revenus distribuables du capital à préserver et soumettre l'entrée d'un conjoint ou d'un tiers à une clause d'agrément.

Au premier décès. Le parent survivant peut continuer à gérer et à percevoir les revenus attachés aux droits qu'il a conservés, tandis que les décisions capables d'entamer durablement le capital restent verrouillées. Il est également possible de prévoir une gérance de remplacement ou un mandat de protection pour éviter qu'une incapacité ne paralyse la société.

Le point de vigilance. Une SCI n'est pas protectrice par nature : elle l'est seulement si ses statuts ont été

rédigés pour cette famille. Des statuts standards peuvent recréer les mêmes tensions que l'indivision. Le droit de participer aux décisions et la répartition des votes en cas de démembrement doivent notamment respecter les articles 1844 et 1852 du code civil.

Cas pratique n° 3

La famille qui anticipe face à celle qui n'a rien prévu

Comparons deux familles disposant du même patrimoine de 2 000 000 €, détenu à parts égales par les deux parents, avec deux enfants. Pour isoler l'effet de l'anticipation, on suppose l'absence de dettes et de donations antérieures, une valeur stable des actifs et deux transmissions égales de 500 000 € par enfant et par parent.

Famille A — aucune anticipation. À chaque succession, chaque enfant reçoit 500 000 €. Après l'abattement de 100 000 € applicable entre un parent et un enfant, la part taxable est de 400 000 €.

Le calcul. Avec le barème progressif actuel en ligne directe, les droits sont d'environ 78 194 € par enfant et par parent. Sur quatre transmissions parent-enfant, la facture familiale atteint environ 312 776 €, soit près de 313 000 €.

Il n'existe pas de modèle universel pour organiser sa succession. Tout dépend de la composition de la famille, du patrimoine détenu et de l'équilibre que chacun souhaite préserver entre son conjoint et ses enfants

Famille B — une anticipation organisée. À 52 ans, chaque parent alimente une assurance-vie de 300 000 € et désigne les deux enfants à parts égales. Au décès, chaque enfant reçoit donc 150 000 € de chaque parent. Si les primes ont été versées avant 70 ans, chaque capital reste inférieur à l'abattement de 152 500 € applicable par bénéficiaire et par assuré : les 600 000 € sont transmis sans prélèvement.

Première donation. Toujours à 52 ans, les parents donnent la nue-propriété de biens valant 800 000 €. À cet âge, la nue-propriété est fiscalement évaluée à 50 %, soit 400 000 €. Répartie entre deux parents et deux enfants, la base est de 100 000 € par ligne parent-enfant : elle est entièrement absorbée par l'abattement.

Deuxième donation, quinze ans plus tard. À 67 ans, les parents donnent la nue-propriété des 600 000 € restants. Elle vaut alors fiscalement 60 %, soit 360 000 €. La base est de 90 000 € par ligne parent-enfant et les abattements de 100 000 €, renouvelés après quinze ans, couvrent de nouveau la totalité.

Résultat. Sous ces hypothèses, les 2 000 000 € sont transmis sans droits de donation ni de succession : 600 000 € par assurance-vie et 1 400 000 € par donations démembrées. Les parents ont conservé l'usufruit des biens donnés et, à leur décès, la réunion de l'usufruit à la nue-propriété ne déclenche pas de nouvelle taxation.

Ce « zéro droit » n'est pas un « zéro coût ». Il faut compter les frais d'acte et de conseil, faire évaluer les biens, conserver un patrimoine suffisant pour vivre et adapter le calendrier à l'âge réel des parents. Ce chiffrage illustre un mécanisme ; il ne remplace pas un bilan notarial personnalisé.

Cas pratique n° 4

Le partenaire de PACS peut devoir indemniser les enfants

Jean et Élodie sont partenaires de PACS. Jean a trois enfants d'une précédente union. Par testament, il lègue à Élodie l'usufruit de toute sa succession, évaluée à 1 200 000 €. Élodie a 66 ans au décès de Jean. **La réserve des enfants.** Avec trois enfants, la réserve héréditaire représente les trois quarts de la succession, soit 900 000 €. Jean ne peut librement disposer que du quart restant, soit 300 000 €.

L'usufruit dépasse la quotité disponible. Pour donner un ordre de grandeur, si l'on retient ici le barème fiscal de l'usufruit — 40 % entre 61 et 70 ans — la valeur de l'usufruit légué est de 480 000 € (1 200 000 € X 40 %). Elle dépasse la quotité disponible de 180 000 € (480 000 € - 300 000 €).

La conséquence pratique. Les enfants peuvent demander la réduction. Si la famille souhaite maintenir l'usufruit sur la totalité, un rééquilibrage économique de 180 000 €, soit 60 000 € par enfant dans cette illustration simplifiée, doit être organisé (l'article 917 du code civil leur permet de remplacer l'usufruit du partenaire de PACS par de l'argent).

Pourquoi le PACS change la donne. Élodie est exonérée de droits de succession grâce au PACS, mais elle n'est pas un conjoint au sens des règles civiles de la succession. L'exonération fiscale n'efface donc ni la réserve des enfants ni le risque de réduction.

Dans le mariage. L'article 1094-1 du code civil permet de gratifier l'époux survivant de l'usufruit de la totalité de la succession, même en présence d'enfants. Le dépassement décrit ci-dessus ne se pose donc pas de la même manière. C'est l'une des différences civiles majeures entre mariage et PACS. Le montant exact d'une éventuelle réduction dépend d'une évaluation civile de l'usufruit et des options retenues ; le barème fiscal utilisé ici n'est qu'un repère pédagogique.

Cas pratique n° 5

Choisir la bonne clause bénéficiaire d'assurance-vie

Prenons un contrat de 600 000 €, alimenté avant les 70 ans de l'assuré, avec un époux et deux enfants. La clause doit répondre à deux questions : combien de liquidités faut-il au survivant et quelle enveloppe fiscale veut-on utiliser au profit des enfants ?

1. Le conjoint bénéficiaire à 100 %. Le capital est transmis sans taxation au premier décès, car l'époux est exonéré. Cette solution est cohérente s'il a besoin de toute la liquidité. Mais elle n'utilise pas l'abattement de 152 500 € ouvert à chaque enfant. Si le capital subsiste dans le patrimoine du conjoint, il pourra être taxé lors de la seconde succession selon les règles ordinaires.

2. Les enfants bénéficiaires à 100 %. Chaque enfant reçoit 300 000 €. Après son abattement de 152 500 €, 147 500 € restent soumis au prélèvement de 20 %, soit 29 500 € par enfant et 59 000 € au total. La transmission est immédiate, mais le conjoint ne reçoit aucune liquidité sur ce contrat.

3. La répartition équilibrée. La clause peut attribuer 152 500 € à chacun des deux enfants et le solde, soit 295 000 €, au conjoint. Dans cet exemple, aucun prélèvement n'est dû au premier décès : les enfants utilisent exactement leurs abattements et le conjoint conserve une réserve de trésorerie.

CONSEIL Les trois questions à poser à son notaire

1. Qui doit être protégé en priorité au premier décès ?
Le survivant ? Les enfants ? Les enfants d'une première union ? Un enfant fragile ?

2. De quoi le survivant aura-t-il vraiment besoin ?
Un toit ? Des revenus ? Des liquidités ? La liberté de vendre ? La gestion d'un immeuble ?

3. Quel conflit veut-on éviter ?
Conflits liés à l'indivision, usufruit subi, vente contrainte, fiscalité non maîtrisée.



© Photo Isaac Quesada

4. La clause démembrée. Le conjoint reçoit l'usufruit — souvent sous la forme d'un quasi-usufruit sur le capital — et les enfants la nue-propriété. À 65 ans, l'usufruit est fiscalement évalué à 40 % et la nue-propriété à 60 %. Sur une part de 300 000 € par enfant, chacun est réputé recevoir 180 000 € en nue-propriété et bénéficie de 91 500 € d'abattement : le prélèvement est alors de 17 700 € par enfant, soit 35 400 € au total.

Cette clause donne au conjoint l'usage du capital tout en créant une créance de restitution au profit des enfants. Elle exige une convention précise sur l'emploi des fonds, leur traçabilité, les garanties et les conditions de restitution. Son avantage n'est pas seulement fiscal : elle organise l'équilibre entre besoin présent du conjoint et droit futur des enfants.

5. La clause « à la carte ». L'assuré peut proposer au conjoint plusieurs quotités — 100 %, 75 %, 50 %, 25 % ou 0 % — portant sur des fractions identifiables du contrat. Le survivant choisit au décès selon son âge, ses ressources et ses besoins ; ce qu'il ne retient pas revient directement aux enfants. La rédaction doit prévoir le délai de choix et la solution applicable en l'absence de réponse.

Le bon réflexe. Ne pas désigner le conjoint par automatisme. Puisqu'il est déjà exonéré sur les biens successoraux, l'assurance-vie peut servir à utiliser les abattements propres aux enfants, à condition que le survivant reste suffisamment protégé. La

clause doit être revue après un mariage, un PACS, une séparation, une naissance, un décès, un versement important ou le passage des 70 ans.

Les erreurs les plus fréquentes

- Croire que le PACS protège comme le mariage : fiscalement, le partenaire pacsé est très bien traité s'il reçoit par testament. Civilement, sans testament, il n'hérite pas.
- Oublier la famille recomposée : les droits du conjoint survivant ne sont pas les mêmes selon que tous les enfants sont communs ou non. Cette situation doit amener une réflexion supplémentaire pour éviter des basculements de patrimoine non souhaités.
- Créer une SCI « basique » : les statuts « low-cost » ne servent à rien : pouvoirs du gérant, clauses d'agrément, règles de vote et démembrement doivent être soigneusement pensés.
- Laisser une vieille clause bénéficiaire d'assurance-vie : une clause ancienne peut favoriser une personne que l'on ne voulait plus avantager, ou oublier un enfant, un conjoint, un partenaire.
- Ne pas prévoir de liquidités : une famille peut être riche en immobilier et pauvre en trésorerie. C'est l'une des causes les plus fréquentes de ventes contraintes.
- Penser qu'un seul outil règle tout : contrat de mariage, testament, donation entre époux, SCI, assurance-vie : chacun a son rôle. Le montage efficace sera souvent une combinaison.

Conclusion — L'équilibre parfait n'existe pas, l'équilibre choisi existe

Un équilibre patrimonial n'est jamais une réponse définitive. C'est un réglage juste à une date donnée, entre des personnes, des biens, des besoins et des règles. Ce qui protège parfaitement une famille aujourd'hui peut devenir inadapté demain. Tout peut évoluer : soi-même, avec l'âge, la santé ou de nouveaux projets ; sa fortune, avec une vente, une dette, une hausse de valeur ou un patrimoine devenu moins liquide ; ses relations, avec une naissance, une séparation, une famille recomposée, la fragilité d'un proche ou un conflit que personne n'avait imaginé. Le droit et la fiscalité évoluent eux aussi. Les décisions prises ne sont donc que le début du travail. Un contrat de mariage, un testament, une donation, des statuts de SCI ou une clause bénéficiaire forment un système vivant. Il faut vérifier régulièrement qu'ils racontent encore la même histoire, qu'ils désignent les bonnes personnes, donnent les bons pouvoirs et laissent assez de liquidités pour que le schéma soit réellement exécutable. La bonne méthode consiste à relire l'ensemble après chaque événement important et, même lorsqu'il ne se passe rien, à organiser un rendez-vous périodique avec son notaire et ses conseils. Anticiper ne signifie pas figer l'avenir. Cela signifie préserver la liberté de l'ajuster avant que l'urgence ne choisisse à notre place. ■



Défendre vos intérêts, c'est aussi bien vous assurer !

Des produits d'assurance extrêmement couvrants
et parfaitement adaptés aux besoins de nos adhérents

➤ Garantie Loyers Impayés **GLI**

*Une indemnisation des impayés en 48h sans limite de montant ou de durée
pour sécuriser vos loyers*

➤ Assurance Propriétaire Non Occupant **PNO**

Une assurance extrêmement couvrante pour les logements et les locaux commerciaux

*> Prise en charge des démarches de résiliation auprès de votre assureur
(dans le cadre de la loi Hamon - applicable uniquement pour les personnes physiques)*

➤ Multirisque Immeuble **MRI**

*Une éligibilité élargie et des garanties modulables pour s'adapter aux besoins des
monopropriétaires, syndicats de copropriété bénévoles et syndicats de copropriété professionnels*

➤ Protection Juridique **PJ**

*De vraies garanties pour protéger vos intérêts et assurer votre défense en cas de litige
(disponible en option dans tous nos produits)*



Pour obtenir votre devis,
rendez-vous sur unpi-assurances.fr



Le viager occupé, un levier pour une transmission plus sereine

PATRIMOINE — Pour de nombreux propriétaires seniors, la question patrimoniale se résume à un équilibre délicat : comment assurer la sécurité financière du conjoint survivant tout en préservant les intérêts des enfants ? **Tribune de Sophie Richard, juriste spécialisée en droit immobilier, experte viagériste et fondatrice du Réseau Viagimmo**

La difficulté est d'autant plus grande lorsque l'essentiel du patrimoine est constitué par la résidence principale. Sur le papier, la maison représente souvent une valeur importante. Mais tant qu'elle n'est pas vendue, elle ne procure ni revenus complémentaires ni capacité de financement pour faire face aux besoins liés à l'avancée en âge.

Dans ce contexte, le viager occupé apparaît comme un outil d'anticipation patrimoniale encore insuffisamment utilisé. Contrairement aux idées reçues, il ne consiste pas à sacrifier l'héritage des enfants. Il permet souvent de mieux organiser la protection du conjoint survivant tout en préparant une transmission plus sereine.

Le véritable enjeu : financer le grand âge

Lorsqu'ils envisagent leur succession, de nombreux parents raisonnent en termes de valeur immobilière. Ils souhaitent transmettre leur maison à leurs enfants en pensant préserver ainsi leur patrimoine familial.

Pourtant, la question essentielle n'est pas seulement ce que les enfants recevront un jour, mais ce qu'il restera réellement du patrimoine après avoir financé les dernières années de vie des parents.

Maintien à domicile, aide-ménagère, adaptation du logement, résidence services ou hébergement spécialisé peuvent représenter plusieurs dizaines de milliers d'euros par an. Ces dépenses sont souvent supportées progressivement par l'épargne familiale et finissent parfois par imposer la vente du bien immobilier dans l'urgence.

Anticiper ces besoins devient aujourd'hui une composante essentielle de toute stratégie successorale.

Sécuriser le conjoint survivant

Le décès du premier conjoint entraîne fréquemment une baisse des revenus du foyer alors que les charges demeurent. Il n'est pas rare qu'une personne se retrouve propriétaire d'un logement de valeur mais dispose de ressources insuffisantes pour maintenir son niveau de vie, financer l'entretien du bien ou faire face à une perte d'autonomie.

Le viager occupé permet de transformer une partie de la valeur immobilière en liquidités tout en conservant le droit

d'habiter le logement. En contrepartie, le vendeur cède définitivement la propriété de son bien : la vente est définitive et le logement ne fera donc plus partie de sa succession. Le contrat peut également prévoir, dès sa signature, une revalorisation de la rente viagère en cas de libération anticipée du bien. Cette clause permet notamment au vendeur qui quitte son logement pour intégrer une résidence seniors ou un autre établissement spécialisé de percevoir une rente plus élevée, afin de faire face à l'augmentation de ses dépenses. Le viager occupé offre ainsi une solution qui sécurise les revenus du vendeur tout au long de sa vie, tout en anticipant les conséquences patrimoniales de la vente. Cette autonomie financière limite également le risque de dépendre de l'aide régulière des enfants pour faire face aux dépenses du quotidien.

Face à la baisse des revenus et à l'augmentation des dépenses liées au vieillissement, le viager occupé offre une solution pour préserver son niveau de vie et son indépendance

En effet, dans de nombreuses familles, les enfants finissent par participer directement ou indirectement au financement des besoins de leurs parents âgés.

Au-delà de l'aide spontanée, la loi prévoit même une obligation alimentaire entre ascendants et descendants lorsque les ressources deviennent insuffisantes. En mobilisant une partie de la valeur du patrimoine immobilier de leur vivant, les parents peuvent conserver leur indépendance financière et assumer eux-mêmes les dépenses liées à leur vieillissement. Le patrimoine sert alors d'abord à protéger ceux qui l'ont constitué, avant d'être transmis dans les meilleures conditions possibles.

Une succession plus simple et plus lisible

Les notaires constatent régulièrement que l'immobilier est à l'origine de nombreuses difficultés successorales.

Après un décès, les héritiers doivent décider s'ils conservent le bien, le mettent en location ou le vendent. Les questions de travaux, d'entretien ou de partage des coûts peuvent rapidement devenir sources de désaccords, notamment lorsqu'il existe plusieurs enfants aux situations personnelles différentes.

Le viager occupé permet d'organiser ces choix en amont. Les parents prennent eux-mêmes les décisions patrimoniales importantes et évitent à leurs héritiers d'avoir à gérer ces arbitrages dans un contexte souvent émotionnellement difficile.

Aider ses enfants lorsqu'ils en ont réellement besoin

Une autre force du viager réside dans la possibilité de transmettre de son vivant.

Le capital perçu peut naturellement être conservé pour sécuriser l'avenir du couple. Mais il peut aussi permettre d'aider les enfants au moment où cette aide est la plus utile : acquisition de la résidence principale, financement d'études, création d'entreprise ou soutien à un projet familial.

Cette logique répond à une réalité souvent observée : les enfants ont davantage besoin d'un accompagnement financier à quarante ans qu'à soixante-dix ans, lorsque la succession intervient parfois très tardivement.

Le patrimoine devient alors un outil d'entraide familiale plutôt qu'un simple héritage différé.

Le cas particulier des familles recomposées

La situation est encore plus sensible lorsqu'un conjoint est remarié et que les enfants sont issus d'une première union. Dans ce type de configuration, un équilibre doit être trouvé entre la protection du conjoint survivant et la préservation des droits des enfants non communs. Les intérêts de chacun peuvent parfois sembler contradictoires, notamment lorsque la résidence principale constitue l'essentiel du patrimoine.

Les enfants souhaitent légitimement préserver la part du patrimoine qui leur reviendra un jour, tandis que le conjoint survivant a besoin de sécurité financière et de stabilité pour continuer à vivre sereinement. Sans anticipation, cette situation peut devenir source d'inquiétudes et d'incompréhensions au sein de la famille.

Le viager occupé permet justement de rechercher un équilibre entre ces deux préoccupations. D'un côté, il sécurise le conjoint survivant en lui permettant de conserver son cadre de vie et de disposer de ressources complémentaires. De l'autre, il offre la possibilité d'organiser une transmission anticipée au profit des enfants.

Dans certaines situations, il peut être pertinent d'utiliser une partie du bouquet perçu pour réaliser une donation aux enfants de son vivant. Grâce aux abattements fiscaux existants, cette transmission peut être effectuée dans des conditions particulièrement avantageuses. Les enfants bénéficient alors immédiatement d'une partie de la valeur du patrimoine familial, sans attendre l'ouverture de la succession.



Image générée par IA

Cette approche présente également un avantage psychologique important dans les familles recomposées. Les enfants peuvent constater que la vente en viager n'a pas pour objectif de les priver de leur héritage au profit du nouveau conjoint, mais au contraire d'organiser un partage équilibré entre la protection du conjoint survivant et la transmission familiale. Chacun voit ainsi ses intérêts pris en compte.

L'organisation est réalisée du vivant des parents, dans un cadre transparent et expliqué à l'ensemble de la famille. Les risques de tensions successorales sont ainsi fortement réduits.

Transmettre moins de contraintes et davantage de sérénité

La réussite d'une transmission ne se mesure pas uniquement à la valeur du patrimoine conservé jusqu'au décès. Une transmission réussie est aussi celle qui permet de protéger le conjoint survivant, d'anticiper les coûts du grand âge, de préserver l'autonomie financière des parents et d'éviter aux enfants des décisions difficiles ou des charges imprévues. Le viager occupé ne doit donc pas être considéré comme une renonciation à transmettre. Il constitue avant tout un outil d'organisation patrimoniale permettant de transformer un patrimoine immobilier parfois peu liquide en une solution adaptée aux enjeux du vieillissement.

Dans une société où l'espérance de vie progresse et où les besoins liés à la dépendance augmentent, transmettre ne consiste plus seulement à conserver un bien jusqu'au dernier jour. Il s'agit surtout de préparer l'avenir de ceux que l'on aime, qu'il s'agisse du conjoint survivant comme des enfants. ■



Image générée par IA

Vendre rapidement et au meilleur prix : Les astuces qui font vraiment la différence

PLAN D'ACTION — Comment mettre toutes les chances de son côté pour concrétiser une vente en 2026, dans les meilleurs délais et au meilleur prix ? Plusieurs leviers sont à activer. On vous les détaille.

Par **Sabrina Bonarrigo**, journaliste

Si vous espérez vendre rapidement et au prix le plus juste, l'improvisation n'a pas sa place. Face à des acheteurs plus sélectifs et mieux informés, chaque faux pas peut coûter cher ou vous faire perdre du temps. Quel est alors le tout premier réflexe à adopter pour concrétiser son projet ? La priorité est claire : fixer d'emblée le bon prix. Pas celui que l'on espère, mais celui du marché. « *L'idéal est d'avoir un avis neutre sur le secteur pour estimer votre bien à sa valeur objective, conseille la FNAIM⁽¹⁾. Le vendeur a souvent un rapport affectif à son logement et donc tendance à surestimer ses atouts, mais aussi à sous-estimer l'importance de ses défauts.* » La surestimation reste en effet l'une des erreurs classiques. Même limitée à 5 ou 10 %, elle peut suffire à refroidir les acheteurs dès les premières semaines. Si une annonce reste trop longtemps en ligne, elle perd de

son impact et nourrit peu à peu les soupçons d'un défaut caché, d'un prix déconnecté du marché ou d'un vendeur inflexible. « *Et lorsque vous baisserez votre prix pour attirer les visiteurs, cette action "confirmera" leurs doutes. À l'inverse, un bien affiché au juste prix trouvera plus facilement preneur* », assure encore la Fédération.

Les erreurs à éviter

L'autre erreur consiste à fixer le prix selon le budget nécessaire à votre prochain achat immobilier. Or, le marché ne raisonne pas ainsi. Votre bien doit être estimé en fonction de sa valeur réelle, et non de votre projet personnel. Un des pièges courants est aussi de calculer le prix à partir de ce que le bien vous a coûté. Beaucoup de vendeurs additionnent le prix d'achat, les frais de notaire et les travaux réalisés, puis considèrent ce total comme un seuil minimal de revente. Là encore, le raisonnement se heurte à la réalité du marché. Gardez à l'esprit que les frais de notaire ne se récupèrent pas mécaniquement à la revente. Quant aux travaux, ils ne s'ajoutent pas automatiquement au prix du bien. Seuls certains investissements peuvent réellement tirer la valeur d'un logement vers le haut. C'est le cas lorsqu'un bien a été fortement amélioré ou lorsqu'une maison gagne de la surface habitable, par exemple avec la transformation d'un garage en pièce de vie. « *En revanche, refaire une cuisine, repeindre les murs ou moderniser une salle de bain pour 10 000 euros ne signifie pas que votre bien vaudra automatiquement*

10 000 euros de plus. Ce qui compte vraiment, c'est l'estimation au moment de la mise en vente », ajoute Charlie Cailloux, juriste en droit immobilier pour de Particulier à Particulier.

Affiner son estimation avec DVF⁽²⁾

Comment faire alors pour définir le juste prix ? C'est un exercice de précision, fondé sur des données concrètes. La bonne méthode consiste d'abord à regarder les transactions réalisées autour du bien. Si les plateformes d'annonces immobilières donnent une idée de la concurrence, elles reflètent surtout les prix demandés, pas les prix signés. Or, c'est bien le marché réel qui doit guider la décision. Pour s'en approcher, mieux vaut s'appuyer sur des outils publics comme la base DVF ou le service « Rechercher des transactions immobilières », accessible depuis l'espace particulier impots.gouv.fr. Ces bases étatiques qui condensent les transactions réalisées sur les cinq dernières années, issues des actes notariés et des informations cadastrales, permettent de comparer un logement avec des biens proches du vôtre vendus récemment dans le même quartier, en tenant compte de critères déterminants comme la surface, l'étage ou encore les performances énergétiques. « Au départ, regardez toutes les ventes disponibles. Ensuite, si vous avez trop de références, ce qui arrive souvent dans les grandes villes ou les grandes agglomérations, vous pourrez affiner votre sélection, ajoute Charlie Cailloux. Pour affiner correctement, il faut d'abord prendre en compte le type de bien (appartement ou maison). Ensuite, regardez le nombre de pièces et la surface. » Enfin, tenez compte de la période de construction et du style architectural du bâtiment. Un logement situé dans une tour ne s'évalue pas selon les mêmes références qu'un appartement haussmannien. Lorsque vous cherchez à estimer votre logement, ne vous basez pas non plus uniquement sur les ventes les plus élevées du passé. Une bonne estimation doit rester objective.

Calculer la juste surface

Une fois le prix moyen au mètre carré identifié, il peut servir de base de calcul. Pour un appartement, on retient généralement la surface loi Carrez. Pour une maison, on raisonne plutôt à partir de la surface habitable, sans inclure le garage, la cave ou les dépendances. Les surfaces annexes doivent être traitées à part. En appartement, une terrasse, un balcon ou une surface extérieure non comptabilisée en loi Carrez peuvent aussi être valorisés dans l'estimation du bien par une pondération. À titre indicatif, certains professionnels retiennent autour de 30 % de la surface extérieure, mais le coefficient dépend fortement de la qualité de l'espace, de son exposition, de son étage, de sa vue, de son calme et de sa rareté sur le marché local.

Soigner la présentation en ligne

Une fois le prix fixé, l'annonce doit convaincre. Des photos lumineuses, idéalement réalisées par un professionnel, sont devenues indispensables. À l'inverse, des photos sombres ou mal cadrées peuvent faire passer à côté d'un bien pourtant intéressant. La présentation doit toutefois rester fidèle à la réalité. Des images trop flatteuses ou trompeuses risquent de provoquer une déception lors de la visite. Le descriptif

Si une annonce reste trop longtemps en ligne, elle perd de son impact et nourrit peu à peu les soupçons d'un défaut caché, d'un prix déconnecté du marché ou d'un vendeur inflexible

joue lui aussi un rôle décisif. Une annonce efficace doit être claire, complète et structurée, sans devenir trop longue. Les acheteurs attendent des informations précises : surface exacte, montant des charges, mode de chauffage, qualité de l'isolation, présence d'un extérieur, stationnement, état général du logement... La proximité des transports, des écoles et des commerces peut également faire la différence.

Visite virtuelle : un atout rapidité

La visite virtuelle s'impose aussi comme un outil précieux pour une vente rapide. Les acheteurs potentiels peuvent comprendre la distribution des pièces, apprécier les volumes et prendre le temps de vérifier si le bien correspond réellement à leurs attentes. Avant d'effectuer les photos ou la visite virtuelle, un ménage de printemps peut faire la différence. N'hésitez pas à ranger, nettoyer, ouvrir les volets, faire entrer la lumière et retirer le superflu. Petit plus non négligeable : prévoyez un plan du bien. Les acheteurs le demandent souvent, surtout lorsqu'ils envisagent de faire des travaux. Pour gagner en visibilité, pourquoi ne pas également apposer un panneau « À vendre » en extérieur. Il permet de toucher des acheteurs potentiels qui passent dans le quartier.

Visites : privilégier la qualité à la quantité

Pour les visites physiques, la qualité de présentation du logement compte tout autant. Supprimez par exemple les irritants visibles : joints abîmés, poignées cassées, murs défraîchis, ampoules manquantes, vitres sales ou petits défauts facilement corrigeables. Ces détails donnent une impression générale de négligence et peuvent justifier des demandes de rabais. Les pièces doivent paraître aussi vastes et lisibles que possible. Un mobilier trop imposant ou une décoration très marquée peuvent brouiller la perception des volumes. L'autre enjeu pour gagner du temps est aussi d'identifier rapidement les acquéreurs réellement capables d'acheter. Avant toute visite, plusieurs questions méritent d'être posées. Disposent-ils déjà d'une capacité d'emprunt validée ? Doivent-ils vendre un autre bien avant d'acheter ? Quel est leur calendrier de réalisation ? Cette phase de qualification permet d'éviter les visites de courtoisie. Le regroupement des visites sur quelques créneaux peut aussi faire gagner du temps. De plus, en voyant d'autres candidats intéressés, les acheteurs sont davantage incités à accélérer leur décision. ■

(1) Fédération Nationale de l'Immobilier.

(2) Demande de valeurs foncières.

Vendre rapidement et au meilleur prix : Ces pièges que le notaire permet d'éviter

CONSEILS — Trop souvent sollicité une fois l'offre acceptée, le notaire a pourtant un rôle clé bien avant la signature d'une vente immobilière. Maître Antoine Cellard, notaire, détaille les points à anticiper pour éviter les blocages de dernière minute.

Propos recueillis par Sabrina Bonarrigo, journaliste

À quel moment conseillez-vous à un vendeur de contacter son notaire ?

Le plus tôt est toujours le mieux : dès que l'idée de vendre se précise, avant même la mise en vente. Contrairement à une idée reçue, le notaire n'intervient pas seulement pour signer l'acte final. En amont, il peut vérifier la situation juridique du bien, anticiper d'éventuelles difficultés (indivision, servitude, non-conformité urbanistique) et sécuriser le prix de vente au regard de la fiscalité applicable (plus-value, IFI, succession en cours). Il arrive qu'en anticipant, le notaire puisse identifier un régime d'exonération de plus-value dont le client n'avait pas connaissance. Attendre l'acceptation d'une offre, c'est souvent découvrir un blocage au pire moment, quand l'acquéreur est déjà pressé de signer. Cela risque d'entraîner une renégociation. Mon conseil : un rendez-vous avant la mise en vente permet d'anticiper le meilleur scénario possible, d'optimiser la fiscalité au mieux et d'éviter toute renégociation au moment où l'offre est acceptée. Enfin, n'hésitez pas à envoyer votre proposition d'offre à votre notaire, qui la relira afin de l'amender le cas échéant. Une fois celle-ci acceptée, à la différence de l'acquéreur, il est trop tard pour le vendeur pour faire marche arrière.

Quels sont les documents qu'un vendeur doit préparer en amont ?

Pensez à constituer votre dossier dès le début, avant même la commercialisation, afin d'être prêt à signer une promesse ou un compromis de vente dans la semaine de l'offre acceptée. En l'absence d'anticipation, le délai perdu laissera davantage de temps à l'acquéreur pour se rétracter. Les indispensables sont au nombre de cinq. Tout d'abord, le titre de propriété (ou à défaut ses références, le notaire peut le retrouver). Un simple PDF suffit. Ensuite, les diagnostics techniques obligatoires (DPE, état

des risques, termites selon la zone et, le cas échéant, amiante, plomb, électricité et gaz). Attention à leur durée de validité, souvent oubliée et à anticiper. Prévoir bien sûr les documents de copropriété le cas échéant : les procès-verbaux d'assemblée générale des trois dernières années notamment, et le pré-état daté. Ce dernier n'est certes pas obligatoire, mais ma position est qu'il vaut mieux payer le syndic pour ce document afin que celui-ci engage sa responsabilité sur son contenu. Il est trop risqué pour le vendeur d'engager la sienne sur toutes les informations à transmettre à l'acquéreur, sans certitude. Pensez également à l'assainissement. Pour les maisons, il est surtout important d'anticiper le certificat de conformité ou de non-conformité, car il fait systématiquement l'objet d'une renégociation lorsqu'il n'a pas été anticipé. Il faut pouvoir dire à l'acquéreur, dès la commercialisation, si l'assainissement est conforme ou non, afin d'éviter une renégociation chez le notaire. Enfin, prévoyez les justificatifs de travaux réalisés (factures, attestations d'assurance décennale) et, surtout, les autorisations d'urbanisme si le bien a été modifié.

Quelles sont les erreurs les plus fréquentes qui ralentissent une vente ?

J'observe souvent le certificat d'assainissement pour les maisons. Il bloque souvent la signature de l'avant-contrat car, en cas de non-conformité, il faut obtenir un devis de mise en conformité, ce qui renvoie les parties aux négociations. Il peut s'agir aussi des travaux réalisés sans autorisation d'urbanisme, découverts au moment de la vente : véranda, extension, mur porteur abattu, velux, etc. Enfin, les diagnostics périmés. Le point commun à toutes ces situations est qu'elles auraient pu être anticipées avec un accompagnement notarial en amont, plutôt que subies en aval.



M^e Antoine Cellard, notaire

Idée reçue

Contrairement à une idée reçue, le notaire n'intervient pas seulement pour signer l'acte final. En amont, il peut vérifier la situation juridique du bien, anticiper d'éventuelles difficultés (indivision, servitude, non-conformité urbanistique) et sécuriser le prix de vente au regard de la fiscalité applicable (plus-value, IFI, succession en cours).



Image générée par l'IA

Concernant les frais de notaire, peut-on les négocier ?

C'est une question légitime, qui repose sur un malentendu terminologique. Sur les 7 à 8 % que représentent ces frais dans l'ancien, environ 80 % sont des taxes reversées à l'État et aux collectivités locales : le notaire n'en perçoit rien. Il agit en simple collecteur. Une autre part correspond à des débours, c'est-à-dire des frais réels engagés pour le compte du client. Ce qui revient réellement au notaire, ce sont les émoluments, calculés sur un barème national réglementé et dégressif fixé par décret – donc non négociables en tant que tels. Attention : depuis le 1^{er} avril 2025, les primo-accédants peuvent échapper à l'augmen-

tation des droits de mutation de 4,5 % à 5 %. Pensez surtout à le signaler à votre notaire. Pour rappel, sont qualifiées de primo-accédants, au sens du Code de la construction et de l'habitation, les personnes qui n'ont pas été propriétaires de leur résidence principale ni titulaires d'un bail réel solidaire au cours des deux années précédant l'achat. Pour elles, le taux du droit départemental reste fixé à 4,50 %. En cas d'achat en indivision, l'exemption de la hausse bénéficie à chaque acquéreur indivisaire répondant à la qualification de primo-accédant, à hauteur de sa quote-part de propriété : un achat en indivision peut donc être soumis pour partie au droit majoré de 5 % et pour partie au droit normal de 4,50 %. ■

BON À SAVOIR

L'impact d'un bon ou mauvais DPE sur les prix

Comment le DPE influence-t-il le prix d'un bien ? Pour le mesurer, Notaires de France a publié une étude sur la « valeur verte » des logements (fondée sur les transactions de 2024), dans laquelle la classe D est utilisée comme référence de marché. Résultat : pour les appartements anciens, un bien classé A se vend en moyenne 16 % plus cher qu'un bien équivalent classé D. L'écart est d'environ + 12 % pour une classe B et + 6 % pour une classe C.

À l'inverse, les appartements classés E, F et G se vendent respectivement environ 4 %, 8 % et 12 % moins cher. L'effet est encore plus marqué pour les maisons anciennes. Une maison classée A se vend en moyenne 17 % plus cher qu'une maison équivalente classée D. La surcote est d'environ + 13 % pour une classe B et + 7 % pour une classe C. À l'inverse, une maison classée E se vend environ 9 % moins cher, une maison F environ 18 % moins cher, et une maison G jusqu'à 25 % moins cher en moyenne. Ces écarts sont toutefois des ordres de grandeur nationaux. L'impact réel du DPE dépend aussi de la localisation du bien, de la tension du marché ou encore du montant des travaux à prévoir.

Loi de simplification de la vie économique : du nouveau pour les baux commerciaux

DÉCRYPTAGE — Deux ans après le début de son examen, la loi du 26 mai 2026 de simplification de la vie économique a été publiée au Journal officiel du 27 mai 2026. Elle contient plus de 80 articles – c'est trois fois plus que dans le projet de loi initial – dont une vingtaine ont néanmoins été censurés (partiellement ou totalement) par le Conseil constitutionnel en raison d'une entorse à la procédure législative. **Par Frédéric Zumbiehl, juriste UNPI**

La loi du 26 mai 2026 réforme de nombreux pans du droit (droit de la commande publique, droit des assurances, droit de l'urbanisme, droit du travail, etc.). Ce sont néanmoins ses dispositions relatives aux baux commerciaux, figurant dans un titre X destiné à « simplifier le développement des commerces », que nous allons ici détailler. Si les changements opérés bénéficient généralement aux locataires, l'UNPI a réussi à faire en sorte que les mesures les plus dangereuses envisagées au cours de l'examen du texte – notamment l'impossibilité de mettre la taxe foncière à la charge du locataire – soient abandonnées. Certaines dispositions sont par ailleurs à l'avantage des propriétaires bailleurs.

Exclusion expresse des bureaux et entrepôts du droit de préemption du locataire (en cas de vente du local par le propriétaire)

La loi du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises (loi « Pinel ») a instauré un droit de préemption du locataire en cas de vente d'un « local à usage commercial ou artisanal » (article L.145-46-1 du Code de commerce). Alors que le champ d'application de cette réforme faisait l'objet de débats, la Cour d'appel de Paris a jugé que le droit de préemption s'appliquait également pour un local à usage exclusif de bureaux, dès lors que l'activité menée – en l'occurrence une activité d'administrateur de biens et syndic de copropriété – est de nature commerciale⁽¹⁾ (CA Paris, pôle 5, ch. 3, 1^{er} déc. 2021, n° 20/00194).

Mettant fin à ces débats et rompant en particulier avec la solution de la Cour d'appel de Paris, la loi de simplification de la vie économique précise que, au

sens de ce texte, « le local à usage commercial (...) s'entend de tout local destiné à l'exercice, à titre principal, d'une activité de commerce de détail ou de gros ou de prestations de service à caractère commercial, y compris les réserves et les emplacements attenants affectés à ces activités ou ces prestations, à l'exclusion des locaux à usage exclusif de bureau et des entrepôts » (nouvel alinéa ajouté à l'article L.145-46-1 du Code de commerce). Concernant les locaux à

Adoptée le 26 mai 2026, la loi de simplification de la vie économique revoit plusieurs règles applicables aux baux commerciaux. Globalement favorable aux locataires, elle préserve toutefois certains intérêts des bailleurs grâce aux modifications obtenues lors des débats parlementaires, notamment sur la question de la taxe foncière.

usage artisanal, ils s'entendent de « tout local destiné à l'exercice, à titre principal, d'une activité professionnelle indépendante de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services figurant sur une liste établie par décret en Conseil d'État⁽²⁾, y compris les réserves et les emplacements attenants affectés à cette activité, à l'exclusion des entrepôts ». La loi du 26 mai 2026 précise que la réforme ne s'applique qu'aux « mutations intervenant après la promulgation de la présente loi ».

1) Voir l'article L.110-1 du Code de commerce.

2) Voir le décret n° 2026-87 du 13 février 2026 portant modification de l'article R. 111-1 du code de l'artisanat.



Image générée par IA

Possibilité de demander un paiement du loyer mensuel

Alors que les baux commerciaux prévoient couramment un paiement trimestriel d'avance, la loi du 26 mai 2026 impose désormais le paiement mensuel du loyer pour tout « local destiné à l'exercice d'une activité de commerce de détail ou de gros ou de prestations de services à caractère commercial ou artisanal », dès lors cependant que le locataire en fait la demande (nouvel article L.145-32-1 du Code de commerce). Cette réforme s'applique « aux baux en cours d'exécution à la date de la promulgation de la présente loi » (article 62 de la nouvelle loi) et est d'ordre public.

Le nouvelle loi précise que la demande de paiement mensuel du locataire doit être prise en compte « à compter de l'échéance suivante de paiement du loyer prévue par le bail ».

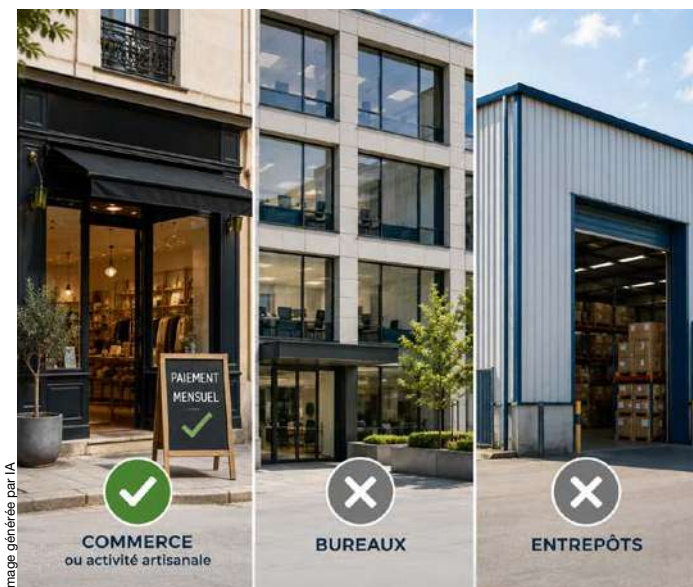
Prenons l'exemple d'un bail prévoyant un paiement d'avance par trimestre. Si les loyers des mois de juillet-août-septembre ont été réglés par le locataire le 1^{er} juillet et que ce dernier adresse une demande de paiement mensuel le 15 juillet, le propriétaire ne devra pas pour autant rembourser la somme encaissée au titre du mois de septembre (voire d'août).

La loi du 26 mai 2026 offre désormais au locataire commercial la possibilité d'exiger un paiement mensuel de son loyer, même lorsque le bail prévoit un règlement trimestriel d'avance

Ce n'est qu'à partir du mois d'octobre (échéance suivante) que le locataire sera autorisé à ne régler son loyer que mois par mois.

Notons toutefois que le locataire ne peut demander le paiement mensuel qu'en l'« absence d'arriérés », sauf si ces derniers ont « fait l'objet d'une contestation préalable » (locataire refusant un paiement pour un motif de fond). Il faut noter aussi que la réforme instaure une faculté de paiement mensuel plutôt qu'une véritable mensualisation du loyer, au sens où les termes trimestriels éventuellement prévus par le bail ne sont pas remis en cause. Comme l'indiquait le ministère des Finances en avril 2024, « pour ne pas impacter la gestion administrative des baux par les bailleurs et les commerçants, la facturation pourra rester trimestrielle »⁽³⁾.

3) Communiqué de la ministre déléguée en charge des Entreprises du 4 avril 2024.



À SAVOIR

Les bureaux et entrepôts sont-ils concernés par le paiement mensuel ?

Par comparaison avec l'article 61 de la loi du 26 mai 2026 relatif au droit de préemption, l'article 62 se contente de viser les locaux destinés « à l'exercice d'une activité de commerce de détail ou de gros ou de prestations de services à caractère commercial ou artisanal » sans exclure expressément les bureaux et les entrepôts. On pourrait donc croire que les locataires de bureaux menant une activité commerciale peuvent également demander le paiement mensuel. Néanmoins, tous les commentateurs estiment que l'article 62 exclut de fait les bureaux et les entrepôts⁽⁴⁾. Bien évidemment, les locaux non dédiés à une activité commerciale ou artisanale mais soumis au statut des baux commerciaux en raison d'une extension légale (établissements d'enseignement par exemple) ou par la volonté des parties (locaux à usage professionnel par exemple) ne sont pas non plus concernés par le paiement mensuel de droit.

Limitation des garanties

Pour toutes les activités commerciales ou artisanales, les dépôts de garantie sont dorénavant plafonnés à 3 mois de loyer (nouvel alinéa 2 de l'article L.145-40 du Code de commerce). Cela ne change pas fondamentalement la donne si l'on songe au fait que, en présence par exemple d'un bail avec paiement trimestriel d'avance, les dépôts

de garantie supérieurs à trois mois de loyer produisant des intérêts au profit du preneur⁽⁵⁾, nombre de propriétaires n'exigeaient déjà que le paiement de trois mois de loyers à titre de dépôt de garantie⁽⁶⁾. Notons cependant que, le paiement mensuel du loyer étant désormais de droit si le locataire le demande (voir précédemment), en début de bail, un propriétaire ne peut plus encaisser⁽⁷⁾ que 4 mois de loyer d'avance (3 mois de garantie et 1 mois de loyer en début de terme) contre 6 mois habituellement aujourd'hui (3 mois de garantie et 3 mois de loyer en début de trimestre).

Afin de faciliter l'installation des entreprises, la loi plafonne désormais le dépôt de garantie à trois mois de loyer dans la plupart des baux commerciaux.

Au-delà du dépôt de garantie, « la valeur des biens, des titres, des engagements et des garanties de toute nature demandés afin d'assurer la bonne exécution du contrat de bail » est également limitée à trois mois de loyer (tel qu'est libellé le texte, il semble qu'un propriétaire pourra demander à la fois le versement d'un dépôt de garantie de trois mois de loyers et des garanties de toute nature limitées à trois mois). Il est précisé que les sommes versées ou réservées à titre de garantie, à l'intérieur du plafond de trois mois de loyer, ne produisent pas intérêt.

La limitation du dépôt de garantie vise de toute évidence à soulager la trésorerie des entreprises au moment de prendre des locaux à bail. Même si elle vise à améliorer la situation des entrepreneurs (souvent contraints de se porter caution personnelle du paiement du loyer), la limitation drastique des autres garanties (caution, garantie à première demande, etc.) est davantage problématique. L'UNPI a au moins réussi à s'opposer à une version antérieure de la loi visant à appliquer la limitation des garanties aux baux en cours et qui induisait donc, en cas de dépassement, une lourde obligation de restitution à la charge des bailleurs⁽⁸⁾. Aussi, le texte définitif de la loi précise bien que la limitation des garanties ne s'applique qu'« aux baux

4) La fiche Bail commercial : fixer et réviser le loyer du portail officiel « Service Public Entreprendre » indique elle-même que « lorsque le bail commercial porte sur des bureaux ou des entrepôts, le locataire n'a pas de droit au paiement mensuel du loyer ».

5) Voir le premier alinéa de l'article L.145-40 du Code de commerce (les dépôts de garantie sont considérés comme des loyers payés d'avance).

6) La ministre déléguée en charge des Entreprises a néanmoins évoqué le fait que des propriétaires

exigent « jusqu'à douze mois de loyers » de garantie (communiqué précité du 4 avril 2024).

7) Même en devenant redevable d'intérêts...

8) La ministre en charge des Entreprises a fait miroiter aux fédérations de locataires « un mouvement de trésorerie de deux milliards d'euros » (communiqué précité), d'où une attente forte de ces fédérations en faveur d'une application aux baux en cours...

conclus ou renouvelés à compter de la promulgation de la présente loi ».

Notons également que, la loi du 26 mai 2026 visant les locaux destinés « à l'exercice d'une activité de commerce de détail ou de gros ou de prestations de services à caractère commercial ou artisanal », les bureaux et les entrepôts paraissent, comme pour le paiement mensuel ou le droit de préemption, n'être pas concernés par la limitation du dépôt de garantie ⁽⁹⁾.

Nouveau régime pour les garanties

La loi du 26 mai 2026 précise le sort des garanties en cas de transmission (à titre gratuit ou onéreux) du bien loué :

- > il appartient au nouveau propriétaire de restituer le dépôt de garantie lors du départ du locataire ;
- > les autres garanties sont de droit caduques. Le cédant a donc l'obligation de « restituer au preneur les documents afférents et de procéder aux mainlevées nécessaires dans un délai de six mois ».

Si, sur ce point, la réforme s'applique aux baux en cours, la loi nouvelle précise que sont concernées uniquement les mutations intervenant à compter du 26 août 2026.

Enfin, la nouvelle loi impose désormais un délai maximum de trois mois pour restituer le dépôt de garantie, « en mains propres ou par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, (...), déduction faite, le cas échéant, des sommes restant dues au bailleur et des sommes dont celui-ci pourrait être tenu, aux lieu et place du preneur, sous réserve qu'elles soient dûment justifiées ». Concernant les autres garanties, le propriétaire « dispose d'un délai de six mois pour les restituer au preneur. À cet effet, il effectue les mainlevées et restitue au preneur tous les documents afférent à ces garanties ».

La réforme s'applique aux baux en cours, dès lors cependant que la remise des clés du local pris à bail intervient après le 26 août 2026.

Validation des clauses « tunnel »

Sont formellement autorisées les clauses « tunnel », c'est-à-dire « ayant pour objet ou pour effet d'encadrer, dans les mêmes proportions, à la hausse et à la baisse, la variation annuelle de l'indice des loyers commerciaux » dans le cadre aussi bien d'une clause d'indexation que de la révision légale (nouvel article L. 145-38-1 du Code de commerce). Pour être valable, la clause doit être symétrique et prévoir la même limite (par exemple 3 %) pour les hausses comme pour les baisses ⁽¹⁰⁾.

En l'état, on peut néanmoins se demander comment se calcule notamment le plafonnement du loyer du bail renouvelé en présence d'une clause tunnel. A défaut de modification de l'article L.145-34 du Code de commerce, même en présence d'une telle clause, le plafond de loyer du bail renouvelé – lorsqu'il est applicable – devrait être calculé en prenant en compte le jeu normal des indices.



Image générée par IA

Meilleur encadrement de la faculté pour le juge de suspendre les effets d'une clause résolutoire

La loi du 26 mai 2026 soumet désormais l'octroi de délais de paiement et la suspension des effets des clauses résolutoires par le juge aux mêmes conditions qu'en matière de baux d'habitation. Ils sont désormais « conditionnés à la capacité du preneur à régler la dette locative et à la reprise du versement intégral du loyer courant avant la date de la première audience » (nouvel alinéa de l'article L. 145-41 du Code de commerce).

La réforme s'applique aux « demandes tendant à la suspension des effets de la clause résolutoire introduites à compter de l'entrée en vigueur de la loi n° 2026-403 du 26 mai 2026 de simplification de la vie économique », soit le 28 mai 2026 (précision temporelle mentionnée directement – cela est original – à l'article L.145-41 du Code de commerce).

Maintien de la possibilité de mettre la taxe foncière à la charge du locataire (rappel)

Rappelons que c'est dans le cadre du projet de loi de simplification économique qu'il a été prévu, au cours de la navette parlementaire, d'interdire à l'avenir que la taxe foncière soit mise à la charge du preneur à bail commercial. Néanmoins, aux côtés des principales fédérations du secteur, l'UNPI a obtenu au début de l'année 2026 que cette mesure soit supprimée ⁽¹¹⁾.

9) Voir dans le même sens la fiche Faut-il verser un dépôt de garantie dans un bail commercial ? du portail « Service Public Entreprendre ».

10) Ne serait pas valable une clause limitant à -3 % les baisses et à +10 % les hausses (ou ne les limitant pas).

11) Voir Les acquis de l'UNPI en 2025 dans notre numéro de mars 2026, page 10.

Piscines privées : la sécurité ne s'improvise pas

PRÉVENTION — La piscine privée n'est plus un luxe. Mais cette démocratisation galopante s'accompagne d'une responsabilité : prévenir les risques de noyade, notamment chez les jeunes enfants. Depuis plus de vingt ans, la loi impose des équipements de sécurité. Encore faut-il choisir le bon dispositif, l'entretenir... et ne jamais oublier que la vigilance reste la meilleure des protections. **Par Christophe Demay, journaliste**

La piscine n'est plus un privilège réservé seulement à quelques belles demeures. Avec 3,9 millions de bassins privés, deux fois plus qu'il y a une dizaine d'années, la France est devenue le troisième marché mondial derrière les États-Unis et le Brésil. Un engouement spectaculaire qui s'accompagne d'une évidence : plus les piscines sont nombreuses, plus le risque de noyade augmente et plus la prévention devient essentielle.

Chaque été, les campagnes de sensibilisation rappellent que les noyades demeurent la première cause d'accident domestique chez les jeunes enfants. Si le nombre de piscines a fortement progressé, les règles de sécurité, elles, n'ont guère changé depuis plus de vingt ans.

Une réglementation simple, mais exigeante

Depuis le 1er janvier 2004, une piscine privée, qu'elle soit enterrée ou semi-enterrée, doit être équipée d'un dispositif de sécurité normalisé. Cela vaut pour la piscine d'une maison, d'une location saisonnière, d'un gîte... La loi ne fait aucune différence.

L'objectif est simple : empêcher qu'un jeune enfant puisse accéder seul au bassin ou, à défaut, donner immédiatement l'alerte en cas de chute. Au propriétaire de choisir son dispositif parmi les quatre solutions retenues par la réglementation : une barrière de protection, une couverture ou un volet de sécurité, un abri rendant le bassin inaccessible ou une alarme détectant une immersion. Peu importe le dispositif retenu, pourvu qu'il soit conforme à la norme Afnor qui lui garantit un niveau minimal de sécurité.

Depuis 2004, les professionnels doivent informer leurs clients de cette obligation et la piscine doit être sécurisée dès sa mise en service. Les bassins construits avant cette date ne bénéficient d'aucune dérogation : eux aussi doivent être en conformité.

Quelques chiffres

1 418 :

le nombre de noyades⁽¹⁾ accidentelles recensées en France durant l'été 2025, essentiellement dans les plans d'eau, en mer ou en rivière. Un bilan en hausse de 14 % par rapport à l'année précédente.

409

noyades ayant entraîné un décès sur cette même période (+16 % par rapport à 2024).

53

décès survenus dans des piscines privées entre le 1^{er} juin et le 30 septembre 2025.

27 % :

c'est la part des victimes de noyade âgées de moins de 6 ans au cours de l'été 2025.

Source : Santé publique France.

Une protection efficace, à condition d'être bien choisie

À l'heure où tout ou presque s'achète en ligne, mieux vaut rester vigilant. Car tous les dispositifs ne se valent pas. « *La norme permet de s'assurer de la qualité intrinsèque du produit* », explique Olivier Jamann, secrétaire général de la Fédération française de la prévention des risques domestiques. À quoi sert une barrière si un enfant de quatre ans peut l'ouvrir ? Ou une alarme qui se déclenche de façon intempestive ? « *Il faut rester vigilant, on n'achète pas n'importe quoi, n'importe où* », renchérit Gilles Mouchiroud, vice-président de la Fédération des professionnels de la piscine.

Respecter les normes constitue une première étape, mais tous les dispositifs ne répondent pas à la même logique. Une barrière empêche un jeune enfant d'accéder au bassin, à condition que le portillon soit systématiquement refermé. Une alarme alerte en cas de chute, mais n'empêche évidemment pas l'accident. Un volet ou un abri n'est efficace que s'il est refermé après chaque baignade.

Si la loi impose un seul dispositif, il faut cependant y voir une exigence minimale. « *Il est préférable d'aller au-delà de la réglementation qui oblige à l'installation d'un dispositif, conseille Olivier Jamann. La recommandation des professionnels, c'est de conjuguer plusieurs dispositifs ensemble.* » Par exemple, une barrière ou un volet, associé avec une alarme pour gagner encore en sécurité.

Conforme ne signifie pas sans danger

La réglementation fixe un socle de sécurité, elle ne fait cependant pas disparaître le risque. Les retours d'expérience le montrent régulièrement : un enfant a escaladé une barrière en s'aidant d'une chaise, un volet a été laissé ouvert après la baignade... Autant de situations où l'équipement existe, mais où son efficacité est réduite à néant. « *Mettre une ceinture de sécurité n'empêche pas les accidents* », résume Olivier



© Photo RJ DG

Jamann. Cela vaut aussi pour les piscines : les dispositifs réduisent le risque, ils ne le suppriment jamais.

À cela s'ajoute une évidence trop souvent oubliée : un équipement de sécurité, quel qu'il soit, s'entretient. Gilles Mouchiroud insiste sur la nécessité d'entretenir et de maintenir régulièrement ces dispositifs. Une barrière défaillante, un portillon qui ne ferme plus ou une alarme capricieuse perdent rapidement leur efficacité. Quelques vérifications régulières suffisent pourtant à conserver un niveau de protection satisfaisant.

À NOTER

Alerte sur certaines piscines hors-sol

Fin avril 2026, la DGCCRF a alerté sur plusieurs modèles de piscines hors-sol tubulaires des marques Bestway, Intex et Polygroup commercialisés jusqu'à l'été 2025. En cause : une sangle extérieure pouvant servir de marche à un jeune enfant, même une fois l'échelle retirée, et faciliter ainsi l'accès au bassin. Les fabricants proposent gratuitement un kit de sécurisation. Les propriétaires concernés sont invités à vérifier leur installation et à demander ce kit sans attendre.

Des sanctions, et surtout une responsabilité

Et en cas de non-respect, la facture peut être douloureuse. Le propriétaire d'une piscine enterrée ou semi-enterrée qui ne respecte pas cette obligation de sécurité s'expose à une amende pouvant culminer à 45 000 euros (article L152-12 du Code de la construction et de l'habitation). L'amende est rarement prononcée, avec une vertu dissuasive. Gilles Mouchiroud n'a jamais eu connaissance d'un gendarme ou d'un policier venu sanctionner un particulier chez lui.

Mais, en cas d'accident, la responsabilité du propriétaire sera à coup sûr recherchée. Et si l'absence de dispositif de sécurité ou sa non-conformité a contribué à une noyade, la responsabilité pénale du propriétaire pourrait même être engagée. Pour le coup, la sanction n'a rien de théorique. En juin 2025, dans la Sarthe, un homme avait été condamné à deux ans de prison avec sursis et près de 90 000 euros de dommages et intérêts. Trois ans auparavant, une fillette de deux ans s'était noyée dans sa piscine privée dépourvue de tout dispositif de sécurité.

Depuis le 1^{er} janvier 2004, une piscine privée, qu'elle soit enterrée ou semi-enterrée, doit être équipée d'un dispositif de sécurité normalisé

L'équipement ne garantit pas le risque zéro

Plus de vingt ans après, la réglementation a incontestablement porté ses fruits. Malgré l'explosion du nombre de piscines (on en dénombrait 700 000 en 2003), l'accidentologie n'a heureusement pas suivi la même courbe. Les campagnes de sensibilisation menées par les pouvoirs publics et les professionnels ont également fait mouche. La Fédération des professionnels de la piscine y contribue chaque année en distribuant des milliers de kits Vigiplouf, avec un drapeau vert à positionner près de la piscine pour signifier la baignade autorisée, des conseils de prévention, un petit livre pour les plus jeunes...

Au fond, les spécialistes interrogés portent le même message. Un équipement conforme constitue une première ligne de défense, mais la vigilance des adultes demeure la meilleure des protections. Gilles Mouchiroud insiste volontiers : « *Quand il y a une piscine à la maison, il y a un adulte pour l'enfant avec une attention particulière, sans s'absenter et sans scroller sur son portable.* » ■

Syndicat secondaire : un syndicat à part entière

ANALYSE — Instrument d'organisation des ensembles immobiliers complexes, le syndicat secondaire bénéficie d'une véritable autonomie juridique et fonctionnelle. Cette autonomie demeure toutefois strictement enfermée dans les limites de son objet.

Par Benjamin Naudin, avocat

Conditions d'existence du syndicat secondaire : du critère physique au critère fonctionnel

Afin de faciliter l'administration des grandes copropriétés composées de plusieurs bâtiments, la loi du 10 juillet 1965 a prévu plusieurs outils permettant de subdiviser leur administration.

C'est ainsi que l'article 27 de cette loi permet la création de syndicats secondaires. Cet article, dans sa version originale, disposait que :

« Lorsque l'immeuble comporte plusieurs bâtiments, les copropriétaires dont les lots composent l'un ou plusieurs de ces bâtiments peuvent, réunis en assemblée spéciale, décider, aux conditions de majorité prévues à l'article 25, la constitution entre eux d'un syndicat, dit secondaire.

Ce syndicat a pour objet d'assurer la gestion, l'entretien et l'amélioration interne de ce ou ces bâtiments, sous réserve des droits résultant pour les autres copropriétaires des dispositions du règlement de copropriété. Cet objet peut être étendu avec l'accord de l'assemblée générale de l'ensemble des copropriétaires statuant à la majorité prévue à l'article 24.

Le syndicat secondaire est doté de la personnalité civile. Il fonctionne dans les conditions prévues par la présente loi. Il est représenté au conseil syndical du syndicat principal, s'il en existe un. »

Ainsi, lorsque l'immeuble comportait plusieurs bâtiments, physiquement indépendants, les copropriétaires dont les lots composaient l'un ou plusieurs de ces bâtiments pouvaient, réunis en assemblée spéciale, décider, à la majorité absolue des voix du syndicat, la constitution entre eux d'un syndicat secondaire.

Cet article posait comme condition essentielle à la création d'un syndicat secondaire la stricte indépendance physique des bâtiments. C'est ainsi que ne

pouvaient pas constituer de syndicats secondaires, deux immeubles partageant un même gros œuvre, un sous-sol et dont les rez-de-chaussée étaient occupés par un même local commercial⁽¹⁾.

De même, cette indépendance physique excluait la possibilité de création de syndicats secondaires les cages d'escaliers d'un même bâtiment⁽²⁾ ou des bâtiments imbriqués dans leur gros œuvre⁽³⁾.

Cette notion de stricte indépendance physique a été remise en cause par l'ordonnance du 30 octobre 2019 qui a modifié la lettre de l'article 27 en introduisant la notion d'« entités homogènes susceptibles d'une gestion autonome ».

« Depuis le 1^{er} juin 2020, la création d'un syndicat secondaire ne repose plus sur la seule indépendance physique des bâtiments, mais peut également résulter de l'existence d'une entité homogène susceptible d'une gestion autonome »

Ainsi, depuis le 1^{er} juin 2020, lorsqu'un immeuble comporte plusieurs bâtiments ou plusieurs entités homogènes susceptibles d'une gestion autonome, la création de syndicats secondaires est possible.

Le concept d'entité structurelle liée à l'indépendance physique des bâtiments semble donc abandonné au profit d'une approche liée au fonctionnement et à la gestion de l'entité souhaitant devenir indépendante.

Il est donc désormais possible d'envisager au sein de copropriétés complexes, d'un seul tenant physique, de créer des syndicats secondaires regroupant des locaux ou lots, présentant une communauté d'intérêts et donc susceptibles d'une gestion autonome.

1) Civ., 3^e, 23 janvier 1973, Gaz Pal 1973, 1 p 334.

2) CA Paris, 23^e ch. B, 25 mai 1990, Administrer août 1990 p. 61.

3) CA Paris, 28 juin 1989, D 1989 IR p. 238.



Tel pourra, par exemple, être le cas, de regroupement de locaux commerciaux situés au rez-de-chaussée d'un immeuble ou de sous-sols de parkings.

Création d'un syndicat secondaire

Ces syndicats secondaires peuvent être créés au cours de la vie de la copropriété par décision d'une assemblée générale spéciale des copropriétaires du bâtiment ou de l'entité homogène à l'origine de cette démarche. Cette réunion est une exigence de la loi, faute de quoi il sera impossible de constituer un syndicat secondaire⁽⁴⁾. Cette décision sera prise à la majorité absolue des copropriétaires concernés (article 25 de la loi du 10 juillet 1965) et pourra, depuis le 1^{er} juin 2020⁽⁵⁾, bénéficier d'un second vote immédiat à la majorité simple comme le prévoit l'article 25-1 de cette même loi.

La jurisprudence admet cependant que des syndicats secondaires aient pu être initialement prévus dans le règlement de copropriété⁽⁶⁾, sans pour autant qu'une assemblée générale spéciale ne soit nécessaire à leur constitution. La loi n'im-

4) Civ., 3^e, 8 juin 2006, n° 05-11190.

5) Ord. n° 2019-1101 du 30 octobre 2019.

6) Cour d'Appel de Paris, 23^e ch., 11 février 1994.

7) Civ., 3^e, 28 janvier 1998 : Loyers et copr. mai 1998, n° 144.

8) CA Paris, 25 septembre 1980, Journ. Not.; 1981, art 56177 p. 810.

9) CA Paris, 25 septembre 1980, D 1981, inf rap p. 397 ; CA Paris, 1^{er} mars 1984 : D 1984, inf rap p.411 ; CA Paris, 1^{er} ch. G, 6 mai 1998 : D 1999 somm. p. 75.

pose aucune autre condition expresse à la création d'un syndicat secondaire. Se posait alors la question de l'éventuelle contestation de l'assemblée générale « spéciale » ayant décidé de la création d'un syndicat secondaire. Interrogée sur cette exacte question, la Cour de cassation devait prendre une décision le 30 novembre 2023 (Civ., 3^e, 30 novembre 2023, pourvoi n° 22-21579). Selon la juridiction du quai de l'horloge, il résulte de l'article 27 de la loi du 10 juillet 1965 que les copropriétaires des lots concernés par le syndicat secondaire décident seuls de la constitution de celui-ci dans le cadre d'une assemblée générale spéciale à laquelle le syndicat principal n'est pas convoqué. Dès lors, l'instance, qui a pour objet l'annulation d'une telle assemblée et la suppression consécutive d'un syndicat secondaire qui y a été créé, a pour finalité de juger, au sens de l'article 14 du code de procédure civile, ce seul syndicat secondaire. En conséquence, le syndicat principal n'a pas à y être entendu ou appelé.

Fonctionnement d'un syndicat secondaire

Étant dotés de la personnalité civile, l'existence de tels syndicats secondaires a d'importantes conséquences sur l'organisation de la copropriété.

En effet, aux termes de l'article 27 de la loi du 10 juillet 1965, « *Le syndicat secondaire est doté de la personnalité civile. Il fonctionne dans les conditions prévues par la présente loi. Il est représenté au conseil syndical du syndicat principal s'il en existe un.* »

Il découle de cet article et de la jurisprudence s'y rapportant que l'objet du syndicat secondaire est limité à la gestion, l'entretien et à l'amélioration des bâtiments pour lesquels il a été constitué. Il ne peut ainsi voter sur une question qui n'entre pas dans son objet initial⁽⁷⁾ et, à l'inverse, la décision du syndicat principal prise dans un domaine qui est du ressort du syndicat secondaire est nulle⁽⁸⁾.

Les décisions du syndicat secondaire sont obligatoirement prises en assemblées particulières de ce syndicat et non au cours de l'assemblée du syndicat principal⁽⁹⁾.

D'une manière plus générale, le syndicat secondaire fonctionnant dans les mêmes conditions qu'un syndicat classique et ayant la personnalité morale, il sera soumis à toutes les obligations légales relatives à l'organisation collective. Il doit donc être pourvu de tous les organes d'un syndicat (syndic, conseil syndical...) et prendre ses décisions au cours d'assemblées générales qui lui sont propres.

Il en est de même pour les charges de copropriété. La coexistence d'un syndicat principal avec un ou des syndicats secondaires implique nécessairement une spécialisation des charges tenant compte des objets de chacune de ces personnes morales. ■

Parution du décret annuel relatif à l'évolution de certains loyers

RÈGLEMENTATION — Le décret n° 2026-644 du 20 juillet 2026 reconduit pour un an (soit jusqu'au 31 juillet 2027) les dispositions du décret n° 2017-1198 du 27 juillet 2017 relatif à l'évolution de certains loyers dans le cadre d'une nouvelle location ou d'un renouvellement de bail. **Par Arnaud Couvelard, juriste UNPI**

Le décret n° 2017-1198 du 27 juillet 2017 (modifié par le décret n° 2026-644 du 20 juillet 2026) régit l'évolution de certains loyers dans les communes « tendues » d'aires urbaines de plus de 50 000 habitants. Plus précisément, ce décret concerne environ 1 430 communes listées par la première liste annexée au décret n° 2025-1267 du 22 décembre 2025⁽¹⁾. Selon le décret du 27 juillet 2017 modifié, en cas de relocation d'un logement ou de renouvellement du bail, le loyer ne peut être augmenté au-delà de l'indice de référence des loyers (IRL) que s'il est manifestement sous-évalué ou si certains travaux sont réalisés.

Ce texte s'applique aux baux de logements vides et meublés loués à titre de résidence principale, conclus ou renouvelés du 1^{er} août 2026 au 31 juillet 2027.

I. Les logements exclus du champ d'application du décret :

Il s'agit des logements faisant l'objet d'une première location et des logements inoccupés par un locataire depuis plus de 18 mois (article 2 du décret du 27 juillet 2017 modifié).

Pour ces logements, le loyer est donc fixé librement au sens du décret.

II. Les logements soumis au décret :

> Les logements faisant l'objet d'une relocation (changement de locataire) :

Pour les logements reloués entre le 1^{er} août 2026 et le 31 juillet 2027, le loyer ne peut excéder le dernier loyer appliqué au précédent locataire, augmenté de la variation de l'IRL si aucune révision de loyer n'est intervenue au cours des douze mois précédant la conclusion du nouveau bail⁽²⁾ (article 3 du décret du 27 juillet 2017 modifié).

L'article 4 du décret de 2017 modifié prévoit trois dérogations :

- si le bailleur a réalisé, depuis la conclusion du bail initial avec le précédent locataire ou, au cas où le

CAS PARTICULIER

Les logements classés F et G

Le décret du 27 juillet 2017 modifié qui permet d'augmenter le loyer sous certaines conditions ne s'applique pas aux logements classés F ou G (article 1-1 du décret du 27 juillet 2017 modifié). Pour rappel, l'article 159 de la loi climat et résilience du 22 août 2021 interdit d'augmenter les loyers des logements classés F ou G, dans les conditions suivantes :

- > en cas de nouvelle location, le loyer du nouveau bail ne peut excéder le dernier loyer appliqué au précédent locataire (article 17, II de la loi du 6 juillet 1989) ;
- > le loyer ne peut pas être réévalué lors du renouvellement du bail (article 17-2, II de la loi de 1989) ;
- > en cours de bail, la clause de révision de loyer selon l'IRL ne peut pas être appliquée (article 17-1, III de la loi de 1989).

Ces mesures s'appliquent aux contrats de location conclus, renouvelés ou tacitement reconduits depuis le 24 août 2022.

bail a été renouvelé, depuis son dernier renouvellement, des travaux d'amélioration ou de mise en conformité avec les caractéristiques de décence⁽³⁾ portant sur les parties privatives ou sur les parties communes pour un montant au moins égal à la moitié de la dernière année de loyer, la hausse du loyer annuel ne peut excéder 15 % du coût réel des travaux TTC ;

- lorsque le dernier loyer appliqué au précédent locataire est manifestement sous-évalué, la hausse du nouveau loyer ne peut excéder la moitié de la différence entre le montant d'un loyer déterminé par référence aux loyers habituellement constatés dans le voisinage pour des logements comparables⁽⁴⁾ et le dernier loyer appliqué au précédent locataire (augmenté de la variation de l'IRL si aucune révision de loyer n'est intervenue au cours des douze mois précédant la conclusion du nouveau bail) ;

- le loyer relatif à un logement qui a fait l'objet depuis moins de six mois de travaux d'amélioration d'un montant au moins égal à la dernière année de loyer peut être librement réévalué.

1) Ce décret peut être consulté sur www.legifrance.gouv.fr (en tapant « 2025-1267 » dans la barre de recherche).

2) Dans ce cas, la date de référence à prendre en compte pour cette révision est celle du dernier indice publié à la date de signature du nouveau bail.

3) Il s'agit par exemple de l'installation d'un ascenseur, d'un accès pour personnes handicapées, de l'isolation thermique du toit, du changement des colonnes d'eau.



© Photo Max Zed

> Les baux renouvelés (locataire déjà en place) :

Si le bail est renouvelé entre le 1^{er} août 2026 et le 31 juillet 2027, le loyer du bail renouvelé ne peut être réévalué (sauf révision prévue par une clause d'indexation figurant dans le bail).

L'article 5 du décret de 2017 modifié prévoit une dérogation à cette règle : lorsque le loyer est manifestement sous-évalué, celui-ci peut être réévalué, cette hausse ne pouvant toutefois excéder la plus élevée de ces deux limites :

- la moitié de la différence entre le loyer fixé par référence aux loyers habituellement constatés dans le voisinage pour des logements comparables⁽⁴⁾ et le dernier loyer pratiqué, révisé dans les limites de l'article 17-1, I de la loi de 1989 (c'est-à-dire suivant l'IRL) ;
- une majoration du loyer annuel égale à 15 % du coût réel des travaux TTC, si le bailleur a réalisé, depuis la conclusion du contrat de location initial ou, lorsque le bail a été renouvelé, depuis son dernier renouvellement, des travaux d'amélioration ou de mise en conformité avec les caractéristiques de décence portant sur les parties privatives ou sur les parties communes pour un montant au moins égal à la dernière année de loyer.

4) Les logements comparables servant à la détermination du loyer de référence sont situés soit dans le même groupe d'immeubles, soit dans tout autre groupe d'immeubles comportant des caractéristiques similaires et situé dans la même zone géographique. Les éléments constitutifs de ces références sont définis par le décret n° 90-780 du 31 août 1990 (par exemple, l'article 1-1 de ce décret prévoit que « les références doivent porter non seulement sur des baux conclus récemment, mais également sur des baux conclus depuis plus de trois ans ».)

PARTICULARITÉS

La situation à Paris, Lille, Lyon, Villeurbanne, Montpellier, Bordeaux, dans 18 communes de la région parisienne⁽⁵⁾, 24 communes du Pays basque⁽⁶⁾ et 21 communes de l'agglomération grenobloise⁽⁷⁾

L'encadrement des loyers « loi ELAN » du 23 novembre 2018 se cumule avec le blocage des loyers de relocation et de renouvellement. En d'autres termes, dans ces 69 villes, il faut à la fois respecter les loyers de références fixés par arrêté préfectoral et le présent décret de blocage des loyers du 27 juillet 2017 modifié. En plus des règles énoncées au point II, il convient de respecter les particularités suivantes :

> s'il s'agit d'une relocation : si le bailleur peut se prévaloir de l'un des trois motifs de dérogations prévus à l'article 4 du décret de 2017 modifié, le nouveau loyer ne peut en aucun cas dépasser le loyer de référence majoré (article 9, 1^{er} du décret). Par ailleurs, il est impossible d'augmenter le loyer si le total « dernier loyer

exigé du précédent locataire + éventuel complément de loyer » est supérieur au loyer de référence majoré applicable au jour de la relocation (article 9, 2^o du décret) ;

> s'il s'agit d'un renouvellement de bail : l'article 5 du décret de 2017 modifié qui prévoit une dérogation ne s'applique pas dans ces 69 villes (article 9, 3^o du décret). Seule la procédure prévue à l'article 140, VI de la loi ELAN s'applique : six mois au moins avant l'échéance du bail, le propriétaire peut demander l'application du loyer de référence minoré si le loyer actuel y est inférieur et aucune référence de loyer n'est à apporter (c'est au locataire d'apporter des références s'il entend contrer la demande d'augmentation du propriétaire).

5) Aubervilliers, Épinay-sur-Seine, L'Île-Saint-Denis, La Courneuve, Pierrefitte-sur-Seine, Saint-Denis, Saint-Ouen-sur-Seine, Stains, Villetaneuse, Bagnolet, Bobigny, Bondy, Les Lilas, Le Pré-Saint-Gervais, Montreuil, Noisy-le-Sec, Pantin et Romainville.

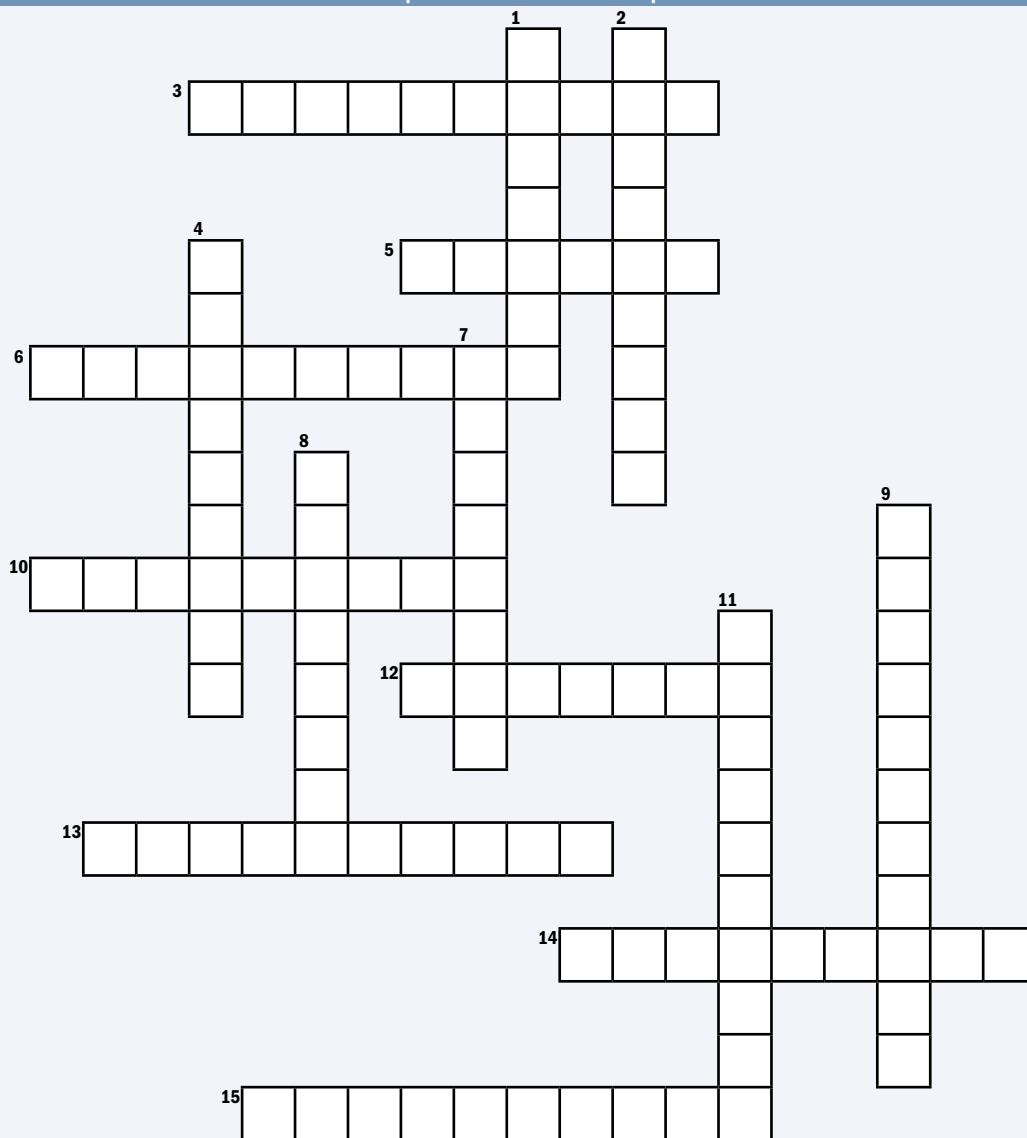
6) Ahetze, Anglet, Arbonne, Arcangues, Ascain, Bassussarry, Bayonne, Biarritz, Bidart, Biriou, Boucau, Ciboure, Guéthary, Hendaye, Jaxou, Lahonce, Larressore, Mouguerre, Saint-Jean-de-Luz, Saint-Pierre-

d'Irube, Urcuit, Urrugne, Ustaritz et Villefranche.

7) Application sur tout le territoire pour Le Fontanil-Cornillon, La Tronche, Meylan, Domène, Murienne, Venon, Gières, Seyssins, Eybens, Poisat, Bresson, Claix, Varcès-Allières-et-Risset ; application sur une partie du territoire pour Saint-Egrève, Sassenage, Fontaine, Grenoble, Saint-Martin-d'Hères, Seyssinet-Pariset, Echirolles, Le Pont-de-Claix.

Les Clés de l'Immobilier

Retrouvez les réponses dans le prochain numéro



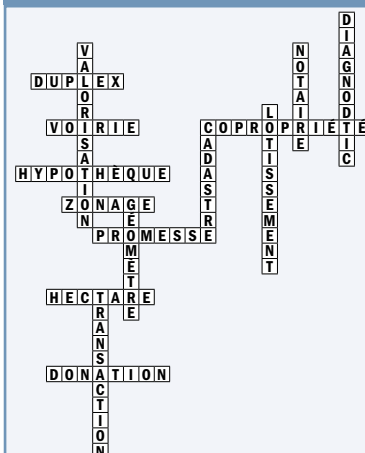
Horizontal

3. Ensemble de biens possédés par une personne.
5. Vente d'un bien immobilier en contrepartie d'une rente versée au vendeur.
6. Garantie prise sur un bien immobilier pour assurer le remboursement d'une dette.
10. Personne qui achète un bien immobilier.
12. Bassin aménagé pour la baignade, soumis à des règles de sécurité.
13. Transmission du patrimoine d'une personne après son décès.
14. Acte par lequel une personne exprime ses dernières volontés.
15. Droit reconnu à une personne ou à une collectivité d'acheter un bien en priorité.

Vertical

1. Délimitation officielle d'un terrain.
2. Ensemble des travaux destinés à maintenir un bien en bon état.
4. Ensemble des démarches ou formalités à accomplir dans le respect des règles de droit.
7. Droit d'utiliser un bien et d'en percevoir les revenus sans en être propriétaire.
8. Ensemble des biens transmis par un défunt à ses héritiers.
9. Propriété commune d'un mur ou d'une clôture séparative.
11. Nouvelle mise en location d'un logement après le départ d'un locataire.

Solutions N° 608



Gérez

vos biens immobiliers

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

Commander → 3 solutions

www.unpi.org
rubrique « La Boutique »

Contactez votre
chambre locale UNPI

Remplissez le bon
de commande ci-dessous

Réf.	Désignation	À l'unité		Jeu de 2 exemplaires		Jeu de 3 exemplaires		TOTAL
		Prix TTC*	Quantité	Prix TTC*	Quantité	Prix TTC*	Quantité	
K 31	Kit du propriétaire logement nu (3 baux réf. 80, 2 actes de caution solidaire, 1 état des lieux, 1 fiche pour candidat locataire, 1 liste des réparations et des charges locatives)	27,60 €		47,90 €		69,20 €		
K 32	Kit du propriétaire logement meublé (3 baux réf. 103 avec inventaire du mobilier, 2 actes de caution solidaire, 1 état des lieux, 1 fiche pour le candidat locataire, 1 liste des réparations et des charges locatives)	29,80 €		50,60 €		71,30 €		
80	Bail de 3 ans ou plus (locaux nus : location ou colocation)			15,90 €		20,80 €		
80 A	Avenant au bail référence 80 (à remplir en cas de départ d'un colocataire)					5,60 €		
103	Bail meublé + inventaire du mobilier			16,60 €		21,20 €		
103-CO	Bail de colocation de logement meublé + inventaire du mobilier			16,60 €				
103-M	Bail mobilité + inventaire du mobilier			14,80 €		21,20 €		
AC	Acte de caution solidaire (pour les baux références 80, 103, 103-CO et 103-M)			5,60 €				
101	Bail de résidence secondaire (locaux nus)			13,80 €		18,00 €		
102	Bail professionnel			13,80 €		18,00 €		
104	Bail de garage (loué séparément d'une location d'habitation)			13,80 €		18,00 €		
105	Bail de location saisonnière avec état descriptif (système autocopiant)			13,80 €				
49-3	Bail commercial + notice explicative			18,00 €				
FR 01	Fiche pour candidat locataire	2,70 €						
47	Carnet de quittances de loyer (50 liasses - autocopiant : 1 ex. propriétaire + 1 ex. locataire)	13,80 €						
EL	État des lieux (autocopiant : 1 ex. propriétaire + 1 ex. locataire)	11,20 €						
67	Liste des réparations locatives et charges récupérables	3,50 €						
						TOTAL		
						*Frais de port inclus		

Nos baux sont clairs, pratiques et fiables

Bulletin à compléter et à retourner impérativement
accompagné de votre règlement à l'adresse suivante :

35 millions de Propriétaires
11 quai Anatole France - 75007 PARIS

Règlement par chèque, libeller à l'ordre de :

La Presse immobilière

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

NOM

Prénom

Adresse

Code Postal Ville

Tél.

E-mail

MITOYENNETÉ

Réparation d'un mur mitoyen

Le mur mitoyen qui sépare mon habitation de celle de mon voisin est fortement dégradé (fissures, chute de débris...). Mon voisin reconnaît que ces désordres sont de son fait (suite à des travaux qu'il a entrepris et à un défaut d'entretien de sa part) et s'était engagé verbalement à faire en 2025 les travaux nécessaires sur le mur. Rien n'a été fait pour l'instant et les dégradations sont de plus en plus nombreuses. Que puis-je faire ? Par Arnaud Couvelard, juriste UNPI



Image générée par IA

Pour rappel, la mitoyenneté suppose l'existence de fonds contigus et matériellement séparés. Un mur mitoyen appartient aux propriétaires des fonds contigus et prend la forme d'une copropriété indivise. À l'inverse, un mur séparant deux fonds contigus est privatif s'il est la propriété exclusive d'un des deux propriétaires.

L'article 653 du Code civil établit une présomption de mitoyenneté pour tout mur séparant deux bâtiments : « Dans les villes et les campagnes, tout mur servant de séparation entre bâtiments jusqu'à l'héberge, ou entre cours et jardins, et même entre enclos dans les champs, est présumé mitoyen s'il n'y a titre ou marque du contraire. »

L'article 655 pose le principe d'une contribution proportionnelle des propriétaires à l'entretien du mur : « la réparation et la reconstruction du mur mitoyen sont à la charge de tous ceux qui y ont droit, et proportionnellement au droit de chacun ».

L'application de l'article 655 du Code civil implique que le mur soit en mauvais état et la réparation doit profiter aux deux propriétaires.

À noter : l'article 667 du Code civil pose le principe d'un entretien à frais communs pour toutes les autres formes de clôtures mitoyennes : « la clôture mitoyenne doit être entretenue à frais communs ; mais le voisin peut se soustraire à cette obligation en renonçant à la mitoyenneté. Cette faculté cesse si le fossé sert habituellement à l'écoulement des eaux. »

Si les frais de reprise d'un mur mitoyen doivent en principe être partagés entre les propriétaires, il en va différemment pour les travaux servant les intérêts d'un seul propriétaire et pour les réparations rendues nécessaires par le fait d'un seul propriétaire.

C'est cette seconde hypothèse qui vous intéresse.

Selon une jurisprudence constante, « le copropriétaire d'un mur mitoyen doit supporter seul les frais de réparation ou de reconstruction de ce mur lorsque la réparation ou la reconstruction est rendue nécessaire par son propre fait ou par le fait des choses qu'il a sous sa garde » (notamment Cass., 3^e civ., 19 octobre 2005, n° 04-15828). C'est le cas par exemple si « la dégradation du mur est due à l'absence d'entretien depuis des décennies par M. et Mme A. [propriétaires d'un des deux terrains] de la partie du mur située du côté de leur fonds » (Cass., 3^e civ., 12 décembre 2019, n° 18-23.076).

Le copropriétaire d'un mur mitoyen doit donc supporter seul les frais de réparation de ce mur lorsque les réparations sont rendues nécessaires par son fait.

La responsabilité de ce copropriétaire dans l'altération du mur mitoyen justifie en effet que soit écartée la règle de répartition des frais prévue à l'article 655 du Code civil.

Si les désordres résultent effectivement des travaux réalisés par votre voisin et d'un défaut d'entretien qui lui est imputable, il devra supporter seul les frais de réparation du mur mitoyen.

Aucuns travaux n'ayant été effectués en 2025 malgré ses dires, vous pouvez lui adresser dans un premier temps une mise en demeure de faire les travaux qui s'imposent par lettre recommandée avec AR, puis une sommation par commissaire de justice.

En l'absence de réponse dans le délai prévu dans la sommation, vous pourrez contacter un avocat pour envisager une action contre votre voisin devant le tribunal judiciaire. Dans le cadre de cette action, une expertise judiciaire à vos frais sera sans doute nécessaire pour déterminer l'origine exacte des désordres et la part de responsabilité de votre voisin (ces frais d'expertise devraient, dans un second temps, vous être remboursés si votre voisin est condamné). ■

BAIL D'HABITATION

Révision de loyer pour un logement auparavant classé F ou G

Je loue un logement depuis le 15 novembre 2024 (bail de trois ans). Malgré la clause d'indexation figurant dans le bail, je n'ai pas pu indexer le loyer le 15 novembre 2025 car le DPE annexé au bail classait le logement en F (ce DPE datait de 2021). En début d'année, j'ai fait réaliser un nouveau DPE qui classe finalement le logement en E (sans qu'aucuns travaux n'aient été entrepris). Puis-je à présent réviser le loyer étant donné ce changement de classe énergétique ? **Par Arnaud Couvelard, juriste UNPI**

Tout d'abord, précisons que vous pouviez tout à fait annexer au bail établi en 2024 un diagnostic de performance énergétique datant de 2021, la durée de validité du DPE étant fixée à dix ans (article D126-19 du Code de la construction et de l'habitation⁽¹⁾).

Les DPE réalisés entre le 1^{er} juillet 2021 et le 1^{er} novembre 2021 pour des logements construits avant 1975 présentaient des anomalies (les propriétaires concernés avaient pu demander au diagnostiqueur de rééditer gratuitement un nouveau DPE selon une nouvelle méthode de calcul intégrant les corrections). Par la suite, diverses mesures d'assouplissement ont été prises concernant les méthodes de calcul du DPE. Ces éléments pourraient expliquer le changement de classe énergétique entre le DPE de 2021 et celui de 2026.

L'article 159 de la loi climat et résilience du 22 août 2021 interdit d'augmenter les loyers des logements classés F ou G dans certaines conditions : par exemple, en cours de bail, la clause de révision de loyer selon l'IRL⁽²⁾ ne peut pas être appliquée (article 17-1, III de la loi du 6 juillet 1989). Cette disposition s'applique aux contrats de location conclus, renouvelés ou tacitement reconduits depuis le 24 août 2022.

Vous n'avez donc pas pu réviser le montant du loyer le 15 novembre 2025, car à cette date le logement était classé F par le DPE.

Un nouveau DPE établi cette année indique que votre logement est finalement classé E.

En raison de ce changement de classe énergétique, vous n'êtes plus concerné par l'interdiction d'indexer les loyers (qui ne concerne que les logements classés F et G). Selon l'article 17-1 de la loi du 6 juillet 1989 : « Si le bailleur manifeste sa volonté de réviser le loyer dans le délai d'un an, cette révision de loyer prend effet à compter de sa demande ».

Cela signifie que vous pouvez dès à présent appliquer la révision du 15 novembre 2025 (une révision du loyer pouvant toujours être réclamée dans le délai d'un an qui suit sa date de prise d'effet).



Image générée par IA

1) Par exception, « lorsque les diagnostics de performance énergétique ont été réalisés entre le 1^{er} janvier 2013 et le 1^{er} juillet 2021, leur durée de validité est fixée dans les limites suivantes :

a) Les diagnostics réalisés entre le 1^{er} janvier 2013 et le 31 décembre 2017 sont valides jusqu'au 31 décembre 2022 ;
b) Les diagnostics réalisés entre le 1^{er} janvier 2018 et le 30 juin 2021 sont valides jusqu'au 31 décembre 2024. »

2) Indice de référence des loyers.

Par contre, le nouveau loyer ne sera dû qu'à compter de la date de votre demande, donc sans rattrapage possible pour les mois précédant cette demande (conformément à l'article 17-1 de la loi du 6 juillet 1989).

Enfin, lors de la prochaine date anniversaire du bail (le 15 novembre 2026), le loyer pourra de nouveau être révisé.

À noter : selon le même article 17-1 de la loi du 6 juillet 1989 : « À défaut de manifester sa volonté d'appliquer la révision du loyer dans un délai d'un an suivant sa date de prise d'effet, le bailleur est réputé avoir renoncé au bénéfice de cette clause pour l'année écoulée ». Cette hypothèse ne vous concerne pas car la révision non appliquée date de moins d'un an et peut donc toujours être demandée. ■

COPROPRIÉTÉ

Mise en place d'un règlement intérieur et majorité nécessaire en assemblée générale

Certains membres du conseil syndical ont émis le souhait de mettre en place un règlement intérieur dans notre copropriété. Quelle est l'utilité de ce document et dans quelles conditions doit-il être adopté ?

Par Arnaud Couvelard, juriste UNPI

Tout d'abord, précisons que les textes en matière de copropriété (loi du 10 juillet 1965 et son décret d'application du 17 mars 1967) ne traitent pas des règlements intérieurs et qu'il existe très peu de jurisprudence et de doctrine sur ce type de document.

À la différence du règlement de copropriété qui est obligatoire dans les copropriétés, le règlement intérieur est un document facultatif.

Le conseil syndical, le syndic (dans le cadre de sa mission générale d'administration et de conservation de l'immeuble⁽¹⁾) ou même un ou plusieurs copropriétaires peuvent demander à ce qu'un règlement intérieur soit instauré dans la copropriété.

Il s'agit d'un « complément » au règlement de copropriété et, à ce titre, il reprend et précise les conditions d'utilisation des parties privatives et communes figurant au règlement de copropriété (il ne peut pas par exemple entraver de manière excessive la liberté de jouissance des copropriétaires).

Plus concrètement, ce document peut par exemple être utile pour préciser les conditions de circulation ou de stationnement sur les parties communes ou d'usage des espaces verts et des équipements collectifs. En tant que complément au règlement de copropriété, les dispositions du règlement intérieur ne peuvent

en aucun cas être en contradiction avec celles du règlement de copropriété. Il est donc important de lire attentivement le règlement de copropriété avant de rédiger un projet de règlement intérieur qui sera soumis au vote de l'assemblée générale.

Selon l'article 26 de la loi du 10 juillet 1965 : « Sont prises à la majorité des membres du syndicat représentant au moins les deux tiers des voix les décisions concernant :

(...) b) La modification, ou éventuellement l'établissement, du règlement de copropriété dans la mesure où il concerne la jouissance, l'usage et l'administration des parties communes (...) ».

Le règlement intérieur constituant juridiquement un complément du règlement de copropriété, nous pourrions penser, au regard de cet article 26, qu'il doit être adopté à la double majorité de l'article 26. Toutefois, la doctrine⁽²⁾ considère que ce document peut être adopté à la majorité simple de l'article 24. Il semble qu'il faille retenir cette dernière majorité au motif que la loi de 1965 ne prévoit pas expressément ce type de décision et, dans ce cas de figure, il convient de se référer au 1^{er} alinéa de l'article 24, I selon lequel « les décisions de l'assemblée générale sont prises à la majorité des voix exprimées des copropriétaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance, s'il n'en est autrement ordonné par la loi. »

Une fois ce document adopté en assemblée générale, il pourra être affiché dans l'immeuble (dans le hall par exemple) afin que ses occupants, propriétaires et locataires, puissent en prendre connaissance.

Concernant les locataires, ils doivent « veiller à respecter le règlement intérieur à l'immeuble (s'il existe) »⁽³⁾. De ce fait, les propriétaires bailleurs doivent le communiquer à leurs locataires. ■

1) Article 18 de la loi du 10 juillet 1965.

2) Par exemple, JurisClasser copropriété, fascicule 155, article 118.

3) Cf. le point « 2.2. Obligations générales du locataire » de la notice d'information annexée aux contrats de location de logement à usage de résidence principale (dont le contenu est fixé par un arrêté du 16 février 2023)

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>

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 6200 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

Vends terrain viabilisé constructible (possibilité 2 maisons) à La Cavalerie 12210 (proche Millau Aveyron). Accès par A75. Surface: 880 m². Shon: 328 m². Toutes commodités. Prix: 68 000 €.

Jean-Louis POUGENQ. Tél.: 06 31 20 76 34.

E-mail: jlap3034@orange.fr

Nice. Vente 3P 56 m² traversant en bon état dans petite copro de 4 lots. Proche du centre et des commodités. Idéal placement locatif ou pied à terre. 180 000 euros.

Pascal ROCHETTE. Tél.: 06 09 87 67 06

Vends ensemble de 4 maisons F4 de 85 m² chacune. Cuisine ouverte, séjour de 34 m², 3 chambres 31 m² les 3, salle d'eau, 2 toilettes, cellier. Terrasse de 50 m². Abri voiture. Chauffage électrique. Remis à neuf en 2008. 600 000 euros les 4 maisons soit 1 666,66 euros/m².

Jean-Michel CLOCHARD. Tél.: 06 26 45 19 51

Villa 310 m². Habitable à Ceyrat avec piscine. Limetrophe d'un ruisseau et d'une forêt. Domotique alarme visio. 820 000 euros.

Christian CRESPO. Tél.: 06 10 70 84 61

Achats ventes immeubles de rapport

Immeuble 3 appartements en Moselle 57520 à 5 minutes de la frontière allemande. Endroit calme - locataires sérieux - aucun impayé. RdC T3 de 67 m² - 1^{er} T3 de 66 m² - combles T2 de 59 m² au sol. Construction solide de 1964 entièrement rénovée en 2012 sur terrain accessible de 748 m². Vue dégagée. Chaudières individuelles gaz - proche de toutes commodités - caves - jardins - parkings privés. DPE au RdC D155 et D33 - au 1^{er} C113 et C23 - au 2^e C110 et C21, dépenses annuelles d'énergie 2 670 € indexés au 16/12/2025. Revenus annuels hors charges 20 650 €. Prix 290 K€.

M. Dominique NIEDERLAENDER.

Tél.: 06 89 98 23 26. E-mail: domnieder@orange.fr

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

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).

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

1 ^{er} T. 2026 2084		INSEE	LES VARIATIONS (en %)		
		100 au 4 ^e T 1953	Annuelles	Triennales	Sur 9 ans
2017	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
26	1 ^{er} trimestre	2084*	-2,89	+0,34	+26,30

*Parution INSEE 24/06/2026

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.

1 ^{er} T. 2026 135,26		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 %
	4 ^e trimestre	132,63	+ 5,22 %	+ 14,54 %	+ 22,27 %
2024	1 ^{er} trimestre	134,58	+ 4,59 %	+ 15,29 %	+ 24,24 %
	2 ^e trimestre	136,72	+ 3,73 %	+ 15,46 %	+ 26,15 %
	3 ^e trimestre	137,71	+ 3,03 %	+ 15,05 %	+ 27,06 %
	4 ^e trimestre	135,30	+ 2,01 %	+ 14,10 %	+ 24,80 %
2025	1 ^{er} trimestre	135,87	+ 0,96 %	+ 12,65 %	+ 25,34 %
	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 %
26	1 ^{er} trimestre	135,26*	- 0,45 %	+ 5,11 %	+ 23,57 %

*Parution INSEE 24/06/2026

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.

1 ^{er} T. 2026 137,42		ILAT BASE 100 au 1 ^{er} trimestre 2010			
		ILAT	Variation annuelle	Variation Triennale	Variation sur 9 ans
2023	4 ^e trimestre	126,66	+ 6,46 %	+ 9,73 %	+ 18,09 %
	1 ^{er} trimestre	128,59	+ 6,51 %	+ 11,30 %	+ 19,75 %
	2 ^e trimestre	130,64	+ 6,51 %	+ 14,27 %	+ 21,59 %
2024	3 ^e trimestre	132,15	+ 6,12 %	+ 15,69 %	+ 22,79 %
	4 ^e trimestre	133,69	+ 5,55 %	+ 17,21 %	+ 24,02 %
2025	1 ^{er} trimestre	135,13	+ 5,09 %	+ 17,64 %	+ 25,48 %
	2 ^e trimestre	136,45	+ 4,45 %	+ 17,16 %	+ 26,51 %
	3 ^e trimestre	137,12	+ 3,76 %	+ 16,59 %	+ 26,99 %
	4 ^e trimestre	137,29	+ 2,69 %	+ 15,40 %	+ 26,93 %
2026	1 ^{er} trimestre	137,29	+ 1,60 %	+ 13,72 %	+ 26,89 %
	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 %
26	1 ^{er} trimestre	137,42*	+ 0,09 %	+ 6,87 %	+ 25,60 %

*Parution INSEE 24/06/2026

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.

2 ^e T. 2026 148,37	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 %	148,37*	+ 1,15 %				

*Parution INSEE 10/07/2026

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 (+ 1,15 %), mais l'indice de base est différent. Pour le 2^e trimestre 2026, l'indice est de 146,94 dans les régions et départements d'outre-mer et de 146,22 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 06/2026 102,12

	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIL.	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
2026	99,63	100,29	101,32	102,31	102,44	102,12						

* 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 2010

BT01 05/2026 = 137,9

	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	135,9	137,5	137,9							

TAUX DE L'USURE |

LES TAUX DE L'USURE APPLICABLES À COMPTER DU 1^{ER} JUILLET 2026 ONT ÉTÉ PUBLIÉS AU J.O. DU 28 JUIN 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} juillet 2026	Seuil de l'usure applicable à compter du 1 ^{er} juillet 2026
Prêts à taux variable	3,96 %	5,28 %
Prêts relais	4,79 %	6,39 %
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} juillet 2026	Seuil de l'usure applicable à compter du 1 ^{er} juillet 2026
• Montant ≤ à 3 000 €*	17,65 %	23,53 %
• Montant > à 3 000 € et ≤ à 6 000 €*	11,75 %	15,67 %
• Montant > à 6 000 €*	6,42 %	8,56 %

* 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 €/m² de surface habitable
Dans les autres régions	159 €/m² 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	4 ^e trimestre	1137
2023	1 ^{er} trimestre	1160,8
	2 ^e trimestre	1163,6
	3 ^e trimestre	1153,7
	4 ^e trimestre	1152,6
2024	1 ^{er} trimestre	1171,8
	2 ^e trimestre	1172,2
	3 ^e trimestre	1174,6
	4 ^e trimestre	1179,5
2025	1 ^{er} trimestre	1178,9
	2 ^e trimestre	1180,8
	3 ^e trimestre	1183,5
	4 ^e trimestre	1187,8
2026	1 ^{er} trimestre	1197,3

Taux de l'intérêt légal

Un arrêté du 26 juin 2026 (J.O. du 30 juin) fixe les taux de l'intérêt légal pour le 2^e 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 :

montant dû X taux annuel valable pour le semestre
X jours de retard dans ce semestre / 365 jours

DÉBITEUR	CRÉANCIER	TYPE DE TAUX
Particulier	Particulier	6,84 %
Professionnel	Particulier	6,84 %
Professionnel	Professionnel	2,75 %
Particulier	Professionnel	2,75 %

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 FERE	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	06 15 07 68 84	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	srudelleunpi83@gmail.com	09 87 39 06 68	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	SAINTES	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	SAINT MARCEL	jld2127@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	contact@unpi32.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	unpi34beziers@gmail.com	04 67 36 90 40	VASSALLO Laurent
34 - Montpellier	18 rue du 4 septembre	34500	BEZIERS	unpi34beziers@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 Gozi - 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	SAINTOT 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	SAINT 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	BELLOCCIO 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	6A 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	07 63 47 85 38	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	ALLARD Fabienne
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	GACON 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 Chevéne	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	LOUVEAU 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 bd 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.essonne@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-NAHUM 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 Flavian

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

viagimmo

**LE VIAGER,
LA SOLUTION
QUI PROTÈGE
AUSSI CEUX
QUE VOUS
AIMEZ.**



Avec la **réversion de la rente**, vous transmettez bien plus qu'un patrimoine, vous assurez l'avenir de votre conjoint(e).



**EXPERTISE
RECONNUE**

15 ans d'expérience
dans le viager



**ACCOMPAGNEMENT
PERSONNALISÉ**

Des agences à
votre écoute



**SÉCURITÉ ET
CONFIANCE**

Pour une transaction
sereine



Scannez-moi !

0 805 38 99 00

Service & appel
gratuits

VIAGIMMO.FR

 **SOCIÉTÉ
À MISSION**

