



## REVUE DE PRESSE UNIS - DU 13.03 AU 19.03

---

# SOMMAIRE

- Le Monde
- [www.lemonde.fr](http://www.lemonde.fr)
- Enerpresse
- Batiweb
- Batiactu.com
- Immo Hebdo
- [www.batiactu.com](http://www.batiactu.com)

Et aussi...

- <https://www.construction21.org/france/articles/h/r-eacute-novation-eacute-nerg-eacute-tique-des-copropri-eacute-t-eacute-s-les-professionnels-de-l-immobilier-s-engagent.html>
- <https://www.banquedesterritoires.fr/les-syndics-sengagent-sur-la-renovation-energetique-de-50000-coproprietes-sur-trois-ans>
- [https://batinfo.com/actualite/les-professionnels-de-limmobilier-sengagent-aux-cotes-demmanuelle-wargon-pour-la-renovation-energetique-des-coproprietes\\_17779](https://batinfo.com/actualite/les-professionnels-de-limmobilier-sengagent-aux-cotes-demmanuelle-wargon-pour-la-renovation-energetique-des-coproprietes_17779)
- <https://www.greenunivers.com/2021/03/coproprietes-a-renover-mobilisation-a-tous-les-etages-254822/>
- <https://www.ecologie.gouv.fr/renovation-energetique-des-coproprietes-professionnels-limmobilier-sengagent-aux-cotes-demmanuelle>
- <https://www.mysweetimmo.com/2021/03/16/gestionnaire-de-copropriete-un-metier-meconnu/>
- <http://www.lyonpoleimmo.com/2021/03/16/64648/3-federations-sengagent-sur-la-renovation-energetique-des-coproprietes/>
- <https://www.actu-environnement.com/ae/news/emmanuelle-wargon-fnaim-unis-plurience-engagement-renovation-energetique-50000-coproprietes-37214.php4>
- <https://arc-copro.fr/documentation/larc-est-elle-une-adepte-du-syndic-bashing>
- <https://www.aefinfo.fr/depeche/648410-entendus-les-syndics-s-engagent-avec-le-gouvernement-sur-la-renovation-energetique-de-50-000-coproprietes-en-3-ans>
- <https://www.lemoniteur.fr/article/les-syndics-s-engagent-pour-la-renovation-de-50-000-coproprietes.2134879>
- <https://www.batiweb.com/actualites/immobilier/trois-federations-s-engagent-pour-la-renovation-energetique-des-coproprietes-2021-03-16-37650>
- <http://www.topcom.fr/breve/pluie-de-budgets-pour-lagence-madame-kotoba/>



# Mandataire immobilier, une reconversion en vogue

Apparu en 2005, ce métier, qui met en relations vendeurs et acheteurs, ne se cesse de se développer

Les agences immobilières classiques, avec boutique et agents dûment encartés et assurés, ont du souci à se faire face à l'inexorable essor d'un nouveau métier apparu en 2005: celui de mandataire immobilier. Cette activité de mise en relation de vendeurs et d'acquéreurs peut s'exercer du jour au lendemain, en indépendant, depuis le domicile, sans diplôme ni expérience ni investissement sinon un smartphone, et s'avérer lucrative.

Pas étonnant qu'elle attire, chaque année, des milliers de candidats, jeunes et moins jeunes, souvent venus d'autres milieux professionnels, anciens cadres commerciaux de l'industrie ou de la finance, retraités voire fonctionnaires et même agriculteurs. « *A l'approche de mes 60 ans, en 2014, j'en ai eu assez de produire des céréales, ce qui nous faisait tout juste vivre, et j'ai décidé de vendre des maisons, dans mon village pour commencer* », raconte Dominique Catel, qui vit entre Houdan et Dreux (Eure-et-Loir).

Il a fait des recherches sur Internet, découvert ce métier de mandataire immobilier, et adhéré au réseau A la lucarne de l'immobilier. « *Dans un premier temps, j'ai essayé de concilier agriculture et immobilier, mais quand je me suis retrouvé au volant de ma moissonneuse à recevoir le coup de fil d'un client qui voulait faire une visite, j'ai vite compris que ce serait acrobatique*. » Il se félicite de son choix: « *Ça a très vite marché: j'ai vendu trois ou quatre maisons dès la première année, j'en suis à douze ventes par an et je gagne entre 4 000 et 5 000 euros par mois, soit quatre fois plus qu'auparavant*. »

Atout maître pour débiter, Dominique Catel connaît son village, où il est né, et a la confiance des habitants. Depuis, il a bien étendu son champ d'action, et son meilleur coup est la vente d'une belle maison bourgeoise située à Dreux, avec cabinet de radiologie au sous-sol, sur le marché depuis quatre ans lorsqu'il l'a prise en main. Il lui a très vite trouvé un acheteur, un cardiologue qui n'a pas même discuté le prix, plus de 500 000 euros. « *Après un coup comme ça, les mandats arrivent tout seuls* », assure M. Catel.

**« J'en vis en réalisant cinq ou six ventes par an, qui me procurent un revenu net de 3500 euros par mois »**

**NATHALIE POUILLY**  
mandataire dans  
le 7<sup>e</sup> arrondissement de Paris

L'unique condition pour devenir mandataire est d'adhérer, moyennant une cotisation de 150 à 200 euros par mois, à un réseau qui peut en compter plusieurs milliers. Ils travaillent tous par délégation d'un seul agent immobilier titulaire, lui, de la carte professionnelle délivrée par la chambre de commerce. Cette tête de réseau va encaisser tous les honoraires en lieu et place des mandataires, qui n'ont pas le droit de percevoir la moindre somme, puis leur en rétrocéder une bonne partie, 60 %, 70 % voire 90 %, selon leur chiffre d'affaires. Une faille de la réglementation du métier d'agent immobilier autorise ces délégations sans limite qui modifient profondément le paysage de la profession, en démultipliant les acteurs, avec le risque d'émietter le marché en assurant à très peu d'entre eux un revenu convenable.

Les syndicats professionnels d'agents immobiliers, Fnaim et Unis, n'ont pu contrer l'offensive, puisqu'ils pratiquaient eux-mêmes la délégation de carte à quelques négociateurs qu'ils ne salariaient pratiquement pas et à qui ils ne rétrocédaient que 30 % à 50 % des commissions. Les nouveaux venus n'ont eu qu'à industrialiser cette pratique.

« *Chaque mois, se créent deux ou trois réseaux*, constate Guilaïn Omont, fondateur et animateur du site de référence Meilleursre-seaux.com, qui en a déjà recensé 145 rien qu'en France, fédérant 42 000 mandataires, et met en ligne leurs données chiffrées. *Les quinze premiers réseaux à vocation nationale affichent des taux de croissance impressionnants, de plus de 30 % l'an. Cela montre que*

*ce modèle, qui a su alléger au maximum les frais de structure, prend des parts de marché aux agents immobiliers et même à la transaction entre particuliers.* »

Tous les réseaux proposent, dans l'abonnement, leurs logiciels de mise en ligne immédiate des annonces sur les portails en vue (SeLoger, LeBonCoin, Bien'ici...), des formations en présentiel ou en ligne et un conseil juridique.

IAD, avec 13 000 mandataires réalisant 45 000 ventes par an, soit entre 4 et 5 ventes par mandataire présent depuis plus d'un an, pour un chiffre d'affaires annuel de 300 millions d'euros, et qui vise 370 millions d'euros sur l'exercice 2021, est de loin le premier, en France. Le 19 février, le fonds américain Insight Partners y investissait 300 millions d'euros, valorisant IAD à plus d'un milliard d'euros et faisant d'elle une Licorne (une start-up évaluée à plus d'un milliard de dollars), selon diverses évaluations que la société ne souhaite pas confirmer.

## Turnover important

Une des forces du réseau IAD est la pratique du parrainage, où un mandataire expérimenté coraque les débutants, dans un système où chaque parrain peut superviser jusqu'à cinq échelons de filleuls et capter une part (au maximum 12 %) de leurs commissions. Chacun a l'espoir de recruter pour son compte, ce qui favorise l'arrivée de nouveaux venus, et tous chassent en meute les biens à vendre pour partager les mandats. Ce modèle pyramidal a été imité par la plupart des autres réseaux, mais il a un inconvénient: les effectifs sont pléthoriques et les recrutements approximatifs, entraînant un turnover important: un nouveau venu sur deux quitte l'aventure dans l'année.

Il faut, en effet, attendre souvent de douze à dix-huit mois pour percevoir la première commission, le temps de rentrer un mandat, de trouver un acheteur et de signer l'acte définitif de vente qui, seul, déclenche le paiement. « *Nous ne faisons aucune sélection à l'entrée, tout le monde a sa chance et peut réussir*, assure Clément Delpirou, directeur général d'IAD. *L'expérience montre qu'il n'y a pas de*



profil type. Ceux qui nous rejoignent le font, d'abord, pour échapper aux contraintes du salariat, être autonomes et libres de s'organiser à leur guise, et, ensuite, pour concilier vie professionnelle et vie familiale. Ainsi, 20 % de nos "iadiens" conservent une autre activité professionnelle en parallèle. »

« J'ai mis plus d'un an avant de vivre de cette activité, le démarrage a été long, raconte ainsi Nathalie Pouilly, 51 ans, ancienne commerciale dans les cadeaux haut de gamme, désormais mandataire (IAD) dans le 7<sup>e</sup> arrondissement de Paris, où la concurrence des agences avec pignon sur rue est très rude. Je m'étais fixé, la première année, un investissement raisonnable de 2000 euros [l'abonnement au réseau]. Aujourd'hui, j'en vis en réalisant cinq ou six ventes par an, qui me procurent un revenu net de 3500 euros par mois, je peux maîtriser mon planning et être plus présente auprès de mes trois garçons. »

Marie Pestel excelle dans sa ville du Perreux (Val-de-Marne), à la tête d'une équipe de 15 « filleuls », et s'assure un revenu moyen de 220 000 euros net par an, une des meilleures performances du réseau Safti, deuxième de France avec 5200 mandataires. Elle aussi connaît bien sa ville, où elle a été

institutrice dix-neuf ans durant : « Quand j'ai dit à mes parents, tous deux fonctionnaires, que j'abandonnais l'éducation nationale, lasée de sa sclérose, pour travailler en indépendante, ils ont frisé la syncope, sourit-elle. Je fournis de multiples services : trouver des entrepreneurs, indiquer la meilleure école, informer sur les projets d'urbanisme de la ville, fournir la carte des carrières en sous-sol... C'est la clé du succès. »

#### Très forte concurrence

Les réussites ne font pas oublier la part plus ingrate du métier, la recherche souvent frustrante de biens à vendre et le patient travail de conviction auprès des propriétaires pour qu'ils confient un mandat. Et quand ce mandat n'est pas exclusif, comme c'est le cas dans 90 % des affaires, affronter le risque de se faire doubler par des concurrents ou par le vendeur lui-même...

« Passer une journée au téléphone à se faire rabrouer et n'obtenir ni résultat ni rendez-vous, c'est dur », résume Olivier Housin, 48 ans, ancien professeur des écoles puis commercial dans l'informatique, aujourd'hui au chômage et qui démarre tout juste avec le réseau Tower Immobilier, qu'il a choisi car il ne réclame pas

d'abonnement et restitue 75 % de la commission. « Il faut une vraie résistance à l'échec, ne jamais se décourager car on est comme des lions qui, pour attraper une proie, en poursuivent dix, atteste Alain Breteau, 54 ans, ancien commercial dans l'industrie qui vit au Mans. J'ai choisi ce métier après m'être entendu dire, à 46 ans, lors d'un entretien d'embauche, que j'étais "trop vieux, trop cher" ». Il est membre du réseau IAD depuis 2012, ce qui lui assure des revenus, mais « en dents de scie », confie-t-il.

« Ce mode d'exercice est en forte progression, en chiffre d'affaires et en nombre de mandataires, constate Clément Delpirou. Il répond, par sa réactivité, sa proximité, sa connaissance fine du terrain, aux demandes des vendeurs et des acheteurs, avec des commissions de 3,5 % en moyenne, soit 20 % à 30 % inférieures à celles des agents immobiliers. » La multiplication des chasseurs de mandats assure sans doute la fortune de leurs parrains et des actionnaires des réseaux mais ne fait pas d'avantage l'affaire des consommateurs, qui n'y gagnent ni transparence des prix ni sécurité juridique que, heureusement, les notaires restent chargés d'assurer pour des honoraires bien moindres. ■

ISABELLE REY-LEFEBVRE

www.lemonde.fr  
Pays : France  
Dynamisme : 88

Page 1/4

[Visualiser l'article](#)

## « J'en vis en réalisant cinq ou six ventes par an » : mandataire immobilier, une reconversion en vogue

Ce métier, apparu en 2005, compte 42 000 personnes en France, qui ne cessent de gagner des parts de marché au détriment des agents immobiliers classiques.



AUREL

Les agences immobilières classiques, avec boutique et agents dûment encartés et assurés, ont du souci à se faire face à l'inexorable essor d'un nouveau métier apparu en 2005 : celui de mandataire immobilier. Cette activité de mise en relation de vendeurs et d'acquéreurs peut s'exercer du jour au lendemain, en indépendant, depuis le domicile, sans diplôme ni expérience ni investissement sinon un smartphone, et s'avérer lucrative.

Pas étonnant qu'elle attire, chaque année, des milliers de candidats, jeunes et moins jeunes, souvent venus d'autres milieux professionnels, anciens cadres commerciaux de l'industrie ou de la finance, retraités voire fonctionnaires et même agriculteurs. « A l'approche de mes 60 ans, en 2014, j'en ai eu assez de produire des céréales, ce qui nous faisait tout juste vivre, et j'ai décidé de vendre des maisons, dans mon village pour commencer », raconte Dominique Catel, qui vit entre Houdan et Dreux (Eure-et-Loir).

Il a fait des recherches sur Internet, découvert ce métier de mandataire immobilier, et adhéré au réseau A la lucarne de l'immobilier. « Dans un premier temps, j'ai essayé de concilier agriculture et immobilier, mais quand je me suis retrouvé au volant de ma moissonneuse à recevoir le coup de fil d'un client qui voulait faire une visite, j'ai vite compris que ce serait acrobatique ». Il se félicite de son choix : « Ça a très vite marché :

[Visualiser l'article](#)

*j'ai vendu trois ou quatre maisons dès la première année, j'en suis à douze ventes par an et je gagne entre 4 000 et 5 000 euros par mois, soit quatre fois plus qu'auparavant. »*

Atout maître pour débiter, Dominique Catel connaît son village, où il est né, et a la confiance des habitants. Depuis, il a bien étendu son champ d'action, et son meilleur coup est la vente d'une belle maison bourgeoise située à Dreux, avec cabinet de radiologie au sous-sol, sur le marché depuis quatre ans lorsqu'il l'a prise en main. Il lui a très vite trouvé un acheteur, un cardiologue qui n'a pas même discuté le prix, plus de 500 000 euros. « *Après un coup comme ça, les mandats arrivent tout seuls* », assure M. Catel.

#### Allègement des frais de structure

L'unique condition pour devenir mandataire est d'adhérer, moyennant une cotisation de 150 à 200 euros par mois, à un réseau qui peut en compter plusieurs milliers. Ils travaillent tous par délégation d'un seul agent immobilier titulaire, lui, de la carte professionnelle délivrée par la chambre de commerce.

Cette tête de réseau va encaisser tous les honoraires en lieu et place des mandataires, qui n'ont pas le droit de percevoir la moindre somme, puis leur en rétrocéder une bonne partie, 60 %, 70 % voire 90 %, selon leur chiffre d'affaires. Une faille de la réglementation du métier d'agent immobilier autorise ces délégations sans limite qui modifient profondément le paysage de la profession, en démultipliant les acteurs, avec le risque d'émietter le marché en assurant à très peu d'entre eux un revenu convenable.

Les syndicats professionnels d'agents immobiliers, Fnaim et Unis, n'ont pu contrer l'offensive, puisqu'ils pratiquaient eux-mêmes la délégation de carte à quelques négociateurs qu'ils ne salariaient pratiquement pas et à qui ils ne rétrocédaient que 30 % à 50 % des commissions. Les nouveaux venus n'ont eu qu'à industrialiser cette pratique.

« *Chaque mois, se créent deux ou trois réseaux* », constate Guilain Omont, fondateur et animateur du site de référence Meilleursreseaux.com, qui en a déjà recensé 145, rien qu'en France, fédérant 42 000 mandataires, et met en ligne leurs données chiffrées. *Les quinze premiers réseaux à vocation nationale affichent des taux de croissance impressionnants, de plus de 30 % l'an. Cela montre que ce modèle, qui a su alléger au maximum les frais de structure, prend des parts de marché aux agents immobiliers et même à la transaction entre particuliers.* »

Tous les réseaux proposent, dans l'abonnement, leurs logiciels de mise en ligne immédiate des annonces sur les portails en vue (SeLoger, LeBonCoin, Bien' Ici...), des formations en présentiel ou en ligne et un conseil juridique.

#### Turnover important

IAD, avec 13 000 mandataires réalisant 45 000 ventes par an, soit entre 4 et 5 ventes par mandataire présent depuis plus d'un an, pour un chiffre d'affaires annuel de 300 millions d'euros, et qui vise 370 millions d'euros sur l'exercice 2021, est de loin le premier, en France. Le 19 février, le fonds américain Insight Partners y investissait 300 millions d'euros, valorisant IAD à plus d'un milliard d'euros et faisant d'elle une Licorne (une start-up évaluée à plus d'un milliard de dollars), selon diverses évaluations que la société ne souhaite pas confirmer.

Une des forces du réseau IAD est la pratique du parrainage, où un mandataire expérimenté corneaque les débutants, dans un système où chaque parrain peut superviser jusqu'à cinq échelons de filleuls et capter

[Visualiser l'article](#)

une part (au maximum 12 %) de leurs commissions. Ainsi, chacun a l'espoir de recruter pour son compte, ce qui favorise l'arrivée de nouveaux venus, et tous chassent en meute les biens à vendre pour partager les mandats. Ce modèle pyramidal a été imité par la plupart des autres réseaux, mais il a un inconvénient : les effectifs sont pléthoriques et les recrutements approximatifs, entraînant un turnover important : un nouveau venu sur deux quitte l'aventure dans l'année.

« Le démarrage a été long, mais aujourd'hui je peux maîtriser mon planning », se souvient Nathalie Pouilly

Il faut, en effet, attendre souvent de douze à dix-huit mois pour percevoir la première commission, le temps de rentrer un mandat, de trouver un acheteur et de signer l'acte définitif de vente qui, seul, déclenche le paiement. « *Nous ne faisons aucune sélection à l'entrée, tout le monde a sa chance et peut réussir* », assure Clément Delpirou, directeur général d'IAD. *L'expérience montre qu'il n'y a pas de profil type. Ceux qui nous rejoignent le font, d'abord, pour échapper aux contraintes du salariat, être autonomes et libres de s'organiser à leur guise, et, ensuite, pour concilier vie professionnelle et vie familiale. Ainsi, 20 % de nos "iadiens" conservent une autre activité professionnelle en parallèle.* »

« *J'ai mis plus d'un an avant de vivre de cette activité, le démarrage a été long* », raconte ainsi Nathalie Pouilly, 51 ans, ancienne commerciale dans les cadeaux haut de gamme, désormais mandataire (IAD) dans le 7<sup>e</sup> arrondissement de Paris, où la concurrence des agences avec pignon sur rue est très rude. *Je m'étais fixé, la première année, un investissement raisonnable de 2 000 euros [l'abonnement au réseau]. Aujourd'hui, j'en vis en réalisant cinq à six ventes par an, qui me procurent un revenu net de 3 500 euros par mois, je peux maîtriser mon planning et être plus présente auprès de mes trois garçons.* »

Très forte concurrence

Marie Pestel excelle dans sa ville du Perreux-sur-Marne (Val-de-Marne), à la tête d'une équipe de quinze « filleuls », et s'assure un revenu moyen de 220 000 euros net par an, une des meilleures performances du réseau Safti, deuxième de France avec 5 200 mandataires. Elle aussi connaît bien sa ville, où elle a été institutrice dix-neuf ans durant : « *Quand j'ai dit à mes parents, tous deux fonctionnaires, que j'abandonnais l'éducation nationale, lassée de sa sclérose, pour travailler en indépendante, ils ont frisé la syncope* », sourit-elle. *Je fournis de multiples services : trouver des entrepreneurs, indiquer la meilleure école, informer sur les projets d'urbanisme de la ville, fournir la carte des carrières en sous-sol... C'est la clé du succès.* »

« Il faut une vraie résistance à l'échec, ne jamais se décourager », atteste Alain Breteau

Les belles réussites ne font pas oublier la part plus ingrate du métier, la recherche souvent frustrante de biens à vendre et le patient travail de conviction auprès des propriétaires pour qu'ils confient un mandat. Et quand ce mandat n'est pas exclusif, comme c'est le cas dans 90 % des affaires, affronter le risque de se faire doubler par des concurrents ou par le vendeur lui-même... « *Passer une journée au téléphone à se faire rabrouer et n'obtenir ni résultat ni rendez-vous, c'est dur* », résume Olivier Houssin, 48 ans, ancien professeur des écoles puis commercial dans l'informatique, aujourd'hui au chômage et qui démarre tout juste avec le réseau Tower Immobilier, qu'il a choisi car il ne réclame pas d'abonnement et restitue 75 % de la commission.

« *Il faut une vraie résistance à l'échec, ne jamais se décourager car on est comme des lions qui, pour attraper une proie, en poursuivent dix* », atteste Alain Breteau, 54 ans, ancien commercial dans l'industrie qui vit au Mans. *J'ai choisi ce métier après m'être entendu dire, à 46 ans, lors d'un entretien d'embauche, que j'étais "trop vieux, trop cher"* ». Il est membre du réseau IAD depuis 2012, ce qui lui assure des revenus, mais « *en dents de scie* », confie-t-il.

www.lemonde.fr

Pays : France

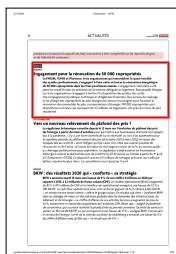
Dynamisme : 88



[Visualiser l'article](#)

« *Ce mode d'exercice est en forte progression, en chiffre d'affaires et en nombre de mandataires* », constate Clément Delpirou. *Il répond, par sa réactivité, sa proximité, sa connaissance fine du terrain, aux demandes des vendeurs et des acheteurs, avec des commissions de 3,5 % en moyenne, soit 20 % à 30 % inférieures à celles des agents immobiliers.* » La multiplication des chasseurs de mandats assure sans doute la fortune de leurs parrains et des actionnaires des réseaux mais ne fait pas d'avantage l'affaire des consommateurs, qui n'y gagnent ni transparence des prix ni sécurité juridique que, heureusement, les notaires restent chargés d'assurer pour des honoraires bien moindres.



**ÉNERGIE**  
**FRANCE**

## Engagement pour la rénovation de 50 000 copropriétés

**La FNAIM, l'UNIS et Plurience, trois organisations qui rassemblent la quasi-totalité des syndicats professionnels, s'engagent à faire voter et lancer la rénovation énergétique de 50 000 copropriétés dans les trois prochaines années.** L'engagement volontaire a été annoncé mardi 16 mars en présence de la ministre déléguée au logement, Emmanuelle Wargon. Les trois organisations s'engagent à mettre à la disposition des syndicats des outils d'accompagnement juridique, technique et d'ingénierie financière. Des actions de repérage et de ciblage des copropriétés les plus énergivores seront encouragées pour favoriser la rénovation des immeubles les plus consommateurs d'énergie. 740 000 copropriétés sont dénombrées en France qui représentent 9,7 millions de logements, soit près d'un tiers du parc résidentiel.



## Trois fédérations s'engagent pour la rénovation énergétique des copropriétés

[batiweb.com/actualites/immobilier/trois-federations-s-engagent-pour-la-renovation-energetique-des-coproprietes-2021-03-16-37650](https://batiweb.com/actualites/immobilier/trois-federations-s-engagent-pour-la-renovation-energetique-des-coproprietes-2021-03-16-37650)



Etendue à tous les propriétaires depuis janvier, MaPrimeRénov' a également été élargie aux copropriétaires. L'objectif : massifier les travaux de rénovation énergétique au sein des copropriétés. Pour accélérer le processus, trois fédérations de l'immobilier ont signé jeudi 11 mars un protocole d'engagement avec l'Etat pour favoriser la rénovation énergétique de 50 000 copropriétés en 3 ans, notamment grâce à des actions de communication et de formation.

Dans le cadre du plan de relance, le gouvernement mise sur la rénovation énergétique, non seulement des maisons individuelles, mais aussi des copropriétés, qui représentent plus de 9,7 millions de logements en France, soit près d'un tiers du parc résidentiel.



A l'occasion d'une visite d'un chantier de rénovation d'une copropriété à Saint-Germain en Laye (78), Emmanuelle Wargon, ministre chargée du Logement, Jean-Marc Torrollion, président de la Fnaim, Danielle Dubrac, présidente de l'Unis, et Jean-Michel Camizon, président de Plurience, ont signé un protocole d'engagement en ce sens.

L'objectif de ce protocole ? Faire voter et lancer la rénovation énergétique de 50 000 copropriétés en trois ans, en favorisant la communication auprès du grand public, et la formation des syndicats.

Les trois organisations, qui représentent à elles seules presque la totalité des syndicats professionnels, se sont également engagées à mettre en place des actions de repérage et de ciblage pour rénover les copropriétés les plus énergivores.

*« Je me réjouis de cet objectif ambitieux et de l'action volontariste de la Fnaim, de l'Unis et de Plurience en faveur de la rénovation énergétique des copropriétés. Alors que nous simplifions les aides et le parcours de rénovation, nous avons plus que jamais besoin des syndicats, qui, aux côtés du conseil syndical, ont un rôle déterminant pour embarquer la décision de travaux et conduire le projet. C'est véritablement ensemble que nous réussirons la transition de ces logements », s'est ainsi félicitée Emmanuelle Wargon.*

## **Des aides indispensables**

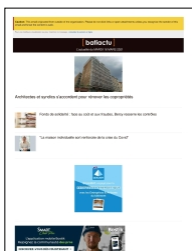
De son côté, le gouvernement s'est engagé à « créer les conditions de succès en faveur de la rénovation énergétique par la mise en place des aides adéquates et le soutien aux outils favorisant la décision de rénovation en copropriété ». Il soutient également la mise en place d'un plan pluriannuel de travaux pour anticiper les travaux à prévoir de manière prioritaire.

Pour rappel, depuis le mois de janvier, MaPrimeRénov' a été étendue à tous les propriétaires, sans conditions de revenus. Autre nouveauté : l'ouverture aux copropriétaires, pour favoriser la rénovation énergétique des copropriétés. Concrètement, cette aide est versée aux syndicats de copropriétaires si le gain énergétique des travaux dépasse 35 %. Une campagne de communication est d'ailleurs déployée jusqu'à fin avril pour faire connaître cette nouvelle aide au grand public, mais aussi aux conseils syndicaux et aux syndicats.

A noter que MaPrimeRénov' Copropriétés peut également être cumulée avec d'autres aides individuelles pour les ménages les plus modestes.

*Claire Lemonnier*

Photo de une : Twitter



## L'Unis et l'Unsa veulent harmoniser outils et process pour la rénovation des copropriétés



Rénovation logements copropriété © F.L. pour Batiactu

**RÉNOVATIONS ÉNERGETIQUES.** Les architectes et les professionnels de l'immobilier proposent aux autres acteurs de la filière, de l'amont à l'aval, une feuille de route pour permettre enfin de massifier les travaux de rénovation énergétique des copropriétés.

L'Unis, qui rassemble les métiers de la gestion immobilière, et l'Unsa, principal syndicat des architectes, ont joint leurs forces pour *"proposer à toute la filière d'unir leurs forces pour travailler dans l'intelligence collective"* en matière de rénovation des copropriétés. L'idée, détaille Emira Zaag, membre du bureau de l'Unsa, pour *Batiactu*, est de *"parler le même langage"* et de se mettre d'accord sur un *"process commun"*, afin de rassurer les copropriétaires et donc de déclencher la décision de travaux de rénovation énergétique. Pour cela, les deux unions professionnelles ont soumis, il y a quelques semaines, une feuille de route aux autres acteurs de la filière, dans l'espoir qu'ils se joignent aux discussions. FFB,



Capeb, USH, Fnaim, Cinov... *"l'idée est que le plus d'acteurs possible se rassemblent. C'est une innovation dans un secteur encore archaïque où chacun travaille en silo"*, explique l'architecte, qui anime, avec d'autres, le groupe de travail. En particulier dans le domaine de la rénovation énergétique des copropriétés, priorité affichée des pouvoirs publics mais où les résultats restent très en deça des objectifs, surtout en ce qui concerne les rénovations globales.



## Elaborer un outil numérique adapté à chaque métier et utilisé par tous

Sur les huit actions que portent l'Unis, présidé par Danielle Dubrac, et l'Unsfra, présidé par Jean-Michel Woulkoff, réparties en trois axes (voir les propositions ci-dessous), la plus importante selon Emira Zaag, est celle de la mise en place d'un *"outil numérique collaboratif pour l'ensemble de la filière, du syndic jusqu'au bureau d'étude chargé de vérifier les performances énergétiques après travaux"*.

à lire aussi

- Foncia va identifier les copropriétés à rénover parmi celles qu'elle gère
- Le plan Initiative copropriétés va "s'intensifier" grâce au plan de relance

Ce référentiel de la rénovation des copropriétés serait un *"fil rouge pour tous les intervenants, détaillant la marche à suivre"* et permettant, là encore à la fois de *"parler le même langage"* et d'harmoniser les pratiques. *"Mais je souhaite que ce ne soit pas un simple dossier de lignes directrices"*, précise l'architecte. *"Il faut le traduire par un outil numérique opérationnel pour chacun des acteurs de la filière"*. Cet outil devra donc *"être interopérable avec les logiciels métiers de chacun. Ce n'est ni plus ni moins que la philosophie BIM appliquée à la rénovation des copropriétés"*, s'enthousiasme-t-elle.

## "On nous demande encore des devis pour rénovation de façade avec option ITE"



Autre amélioration proposée, cette fois directement adressée aux pouvoirs publics : financer systématiquement le diagnostic technique global (DTG) des copropriétés. Les subventions aujourd'hui disponibles dans le cadre de MaPrimeRénov' et du dispositif des Certificats d'économie d'énergie (CEE) pour le diagnostic ne suffisent pas, estime Emira Zaag. Ce *"DTG à 1 euro ferait faire des économies à l'Etat, comparé aux bêtises de l'ITE [isolation thermique par l'extérieur] à 1 euro que l'on voit"*.

à lire aussi

- Copropriétés : Emmanuelle Wargon annonce le retour du plan pluriannuel de travaux
- Copropriétés : les professionnels s'engagent sur 50.000 rénovations en trois ans

Ce financement à 100% (ou presque) du DTG, dans le cadre d'un processus de travaux de rénovation normé et harmonisé entre professionnels, permettrait d'éviter que les maîtres d'œuvre ne reçoivent *"des demandes de devis pour une rénovation de façade avec option ITE"*, ce que les agences d'architecte *"reçoivent encore"* et qui constitue une aberration, selon Mira Zaag, alors que la rénovation énergétique d'un ensemble immobilier devrait s'appréhender de manière globale.

## Des retours positifs des autres fédérations professionnelles

Pour autant, l'architecte précise qu'il ne s'agit pas *"d'imposer un process à tous, mais d'avoir un discours national uni"*. *"A partir du moment où la filière suivra le même processus, cela facilitera la prise de décision au sein des copropriétés, ce sera beaucoup plus efficace qu'aujourd'hui"*. Il ne s'agit pas non plus *"de réinventer la poudre"*, mais de *"coordonner des initiatives existantes, comme La copro des possibles"*, mise en place dans le cadre des CEE. Les réunions de travail ont commencé entre l'Unsa et l'Unis, en attendant que les autres fédérations les rejoignent. *"Les retours des sont plutôt favorables"*, explique Emira Zaag, qui espère que les discussions à plusieurs se passeront *"dans la même harmonie"* qu'avec les professionnels de l'immobilier, qui se sont avérés *"très constructifs et au fait des enjeux, avec des vraies réflexions de fond, sans filtre, et pas politiques"*.

### La feuille de route commune Unis-Unsa proposée aux autres acteurs de la filière 1 - Faciliter la prise de décision :

- Faciliter la commande de rénovations globales ambitieuses avec, par exemple, le financement du DTG via les CEE ou le Plan France Relance.
- Organiser la synergie de l'ensemble des acteurs de la filière.
- Proposer un référentiel de la rénovation globale en copropriété.
- 2 - Développer les outils :
  - Démultiplier les formations par cœur de métier et pluridisciplinaires
  - Créer une base de données documentaire centralisée
- 3 - Être présent sur tout le territoire :
  - Mettre en place un maillage territorial des acteurs de la filière
  - Créer et animer des événements communs avec l'ensemble de la filière.



## ▼ Développement durable

### La FNAIM, l'UNIS et Plurience se mobilisent pour accélérer la rénovation énergétique des copropriétés

**J**ean-Marc Torrollion, Danielle Dubrac et Jean-Michel Camizon, qui président respectivement la FNAIM, l'UNIS et Plurience, ont signé, en présence de la ministre Emmanuelle Wargon, un protocole d'engagement pour accélérer la rénovation énergétique des copropriétés.

Les trois organisations, qui représentent ensemble la quasi-totalité des syndicats professionnels, se sont engagés à faire voter et lancer la rénovation de 50 000 copropriétés en trois ans, et pour ce faire, à poursuivre leurs actions de sensibilisation, de communication et de formation en direction de leurs membres.

Le repérage et le ciblage des immeubles les plus énergivores vont être encouragés. De son côté, le gouvernement « s'engage à créer les conditions de succès en faveur de la rénovation énergétique par la mise en place des aides financières et le soutien aux outils favorisant la décision de rénovation en copropriété ». ◆

## L'Unis et l'Unsa veulent harmoniser outils et process pour la rénovation des copropriétés



Rénovation logements copropriété © F.L. pour Batiactu

**RÉNOVATIONS ÉNERGETIQUES.** Les architectes et les professionnels de l'immobilier proposent aux autres acteurs de la filière, de l'amont à l'aval, une feuille de route pour permettre enfin de massifier les travaux de rénovation énergétique des copropriétés .

L' Unis, qui rassemble les métiers de la gestion immobilière, et l' Unsa , principal syndicat des architectes, ont joint leurs forces pour *"proposer à toute la filière d'unir leurs forces pour travailler dans l'intelligence collective"* en matière de rénovation des copropriétés. L'idée, détaille Emira Zaag, membre du bureau de l'Unsa, pour *Batiactu* , est de *"parler le même langage"* et de se mettre d'accord sur un *"process commun"* , afin de rassurer les copropriétaires et donc de déclencher la décision de travaux de rénovation énergétique.





Pour cela, les deux unions professionnelles ont soumis, il y a quelques semaines, une feuille de route aux autres acteurs de la filière, dans l'espoir qu'ils se joignent aux discussions. FFB , Capeb , USH, Fnaim , Cinov... *"l'idée est que le plus d'acteurs possible se rassemblent. C'est une innovation dans un secteur encore archaïque où chacun travaille en silo "* , explique l'architecte, qui anime, avec d'autres, le groupe de travail. En particulier dans le domaine de la rénovation énergétique des copropriétés, priorité affichée des pouvoirs publics mais où les résultats restent très en deçà des objectifs, surtout en ce qui concerne les rénovations globales.

Elaborer un outil numérique adapté à chaque métier et utilisé par tous

Sur les huit actions que portent l'Unis, présidé par Danielle Dubrac, et l'Unsa, présidé par Jean-Michel Woukoff, réparties en trois axes (voir les propositions ci-dessous), la plus importante selon Emira Zaag, est celle de la mise en place d'un *"outil numérique collaboratif pour l'ensemble de la filière, du syndic jusqu'au bureau d'étude chargé de vérifier les performances énergétiques après travaux"* .

Ce référentiel de la rénovation des copropriétés serait un *"fil rouge pour tous les intervenants, détaillant la marche à suivre"* et permettant, là encore à la fois de *"parler le même langage"* et d'harmoniser les pratiques. *"Mais je souhaite que ce ne soit pas un simple dossier de lignes directrices"* , précise l'architecte. *"Il faut le traduire par un outil numérique opérationnel pour chacun des acteurs de la filière"* . Cet outil devra donc *"être interopérable avec les logiciels métiers de chacun. Ce n'est ni plus ni moins que la philosophie BIM appliquée à la rénovation des copropriétés"* , s'enthousiasme-t-elle.

"On nous demande encore des devis pour rénovation de façade avec option ITE"

Autre amélioration proposée, cette fois directement adressée aux pouvoirs publics : financer systématiquement le diagnostic technique global (DTG) des copropriétés. Les subventions aujourd'hui disponibles dans le cadre de MaPrimeRénov' et du dispositif des Certificats d'économie d'énergie (CEE) pour le diagnostic ne suffisent pas, estime Emira Zaag. Ce *"DTG à 1 euro ferait faire des économies à l'Etat, comparé aux bêtises de l'ITE [ isolation thermique par l'extérieur] à 1 euro que l'on voit"* .

Ce financement à 100% (ou presque) du DTG, dans le cadre d'un processus de travaux de rénovation normé et harmonisé entre professionnels, permettrait d'éviter que les maîtres d'œuvre ne reçoivent *"des demandes de devis pour une rénovation de façade avec option ITE"* , ce que les agences d'architecte *"reçoivent encore"* et qui constitue une aberration, selon Mira Zaag, alors que la rénovation énergétique d'un ensemble immobilier devrait s'appréhender de manière globale.

Des retours positifs des autres fédérations professionnelles



[Visualiser l'article](#)

Pour autant, l'architecte précise qu'il ne s'agit pas *"d'imposer un process à tous, mais d'avoir un discours national uni"*. *"A partir du moment où la filière suivra le même processus, cela facilitera la prise de décision au sein des copropriétés, ce sera beaucoup plus efficace qu'aujourd'hui"*. Il ne s'agit pas non plus *"de réinventer la poudre"*, mais de *"coordonner des initiatives existantes, comme La copro des possibles"*, mise en place dans le cadre des CEE.

Les réunions de travail ont commencé entre l'Unsa et l'Unis, en attendant que les autres fédérations les rejoignent. *"Les retours des sont plutôt favorables"*, explique Emira Zaag, qui espère que les discussions à plusieurs se passeront *"dans la même harmonie"* qu'avec les professionnels de l'immobilier, qui se sont avérés *"très constructifs et au fait des enjeux, avec des vraies réflexions de fond, sans filtre, et pas politiques"*.

### **La feuille de route commune Unis-Unsa proposée aux autres acteurs de la filière**

#### 1 - Faciliter la prise de décision :

- Faciliter la commande de rénovations globales ambitieuses avec, par exemple, le financement du DTG via les CEE ou le Plan France Relance.
- Organiser la synergie de l'ensemble des acteurs de la filière.
- Proposer un référentiel de la rénovation globale en copropriété.

#### 2 - Développer les outils :

(Syndics, architectes, thermiciens, ingénieurs financiers, entreprises et copropriétaires.)

- Démultiplier les formations par cœur de métier et pluridisciplinaires
- Créer une base de données documentaire centralisée
- Créer une boîte à outils opérationnelle

#### 3 - Être présent sur tout le territoire :

- Mettre en place un maillage territorial des acteurs de la filière
- Créer et animer des événements communs avec l'ensemble de la filière.