

# Octobre 2022  
# Reims



# La Gazette COLBERT

IMMOBILIER

Depuis 2005

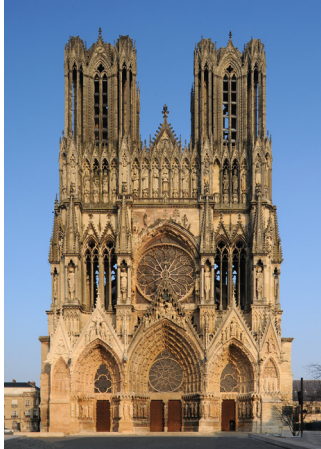
Entre la place du forum  
et l'hôtel de ville,  
notre équipe est à votre service.  
**29 rue Colbert - 51100 Reims**  
**03 26 05 13 53**  
agence@colbert-immobilier.com

Espace  
VENTE

Espace  
LOCATION

Espace  
GESTION

Espace  
SYNDIC



À la Une  
Info & Actu  
IMMOBILIER

## Vos Questions Les Informations. Nos Solutions.

**DOSSIER :** 5 bonnes raisons de faire

### Confiance aux Professionnels

Page 3À8

de l'immobilier.



1. Des métiers réglementés et reconnus
2. Des professionnels qui présentent des garanties solides
3. Une obligation de formation continue
4. Des professionnels spécialisés
5. Un professionnel avisé pour vous accompagner



## édito

«Cela fait maintenant 18 ans que Colbert Immobilier existe et que je suis à vos côtés. Notre Gazette est un rendez-vous que nous avons créé, le trait d'union avec vous, le prolongement de nos relations. C'est aussi le fruit de la mobilisation de notre équipe pour vous apporter des informations aussi fiables que possible sur l'actualité de l'immobilier, et des précisions sur nos services dans le cadre de notre relation de partenariat. Le contexte immobilier actuel nous demande d'être encore plus à vos côtés pour les conseils et l'accompagnement. Toute notre équipe se mobilise et est à votre écoute. Aussi n'hésitez pas à nous contacter, nous sommes à votre disposition. En attendant, je vous souhaite une bonne lecture de VOTRE GAZETTE ! Avec mes plus cordiaux sentiments».

Carole TOUBANCE  
Responsable de l'agence

## Actu

NATIONALE



## Consommation Énergétique



FNAIM  
SOURCES  
09/2022

### LA SOBRIÉTÉ ÉNERGÉTIQUE, TOUS CONCERNÉS

En cette rentrée, les discours se multiplient pour alerter sur l'ampleur de la **crise énergétique actuelle** «comparable en intensité et en brutalité au choc pétrolier de 1973». Aujourd'hui, avec la **flambée du prix du pétrole**, les **tensions d'approvisionnement en gaz et en électricité**, nous allons devoir, de nouveau, **collectivement, économiser l'énergie**. La chasse au gaspillage est de nouveau d'actualité.

Le Gouvernement planche sur un plan «**sobriété énergétique**» car nous avons besoin de **réduire de 10% les consommations d'énergie dès cet hiver**. C'est seulement au prix d'efforts collectifs consentis que nous éviterons des coupures subies.

Un **groupe de travail** dédié au logement mobilise bailleurs privés et publics, associations de propriétaires et de locataires ainsi que la FNAIM, en tant que représentante des syndic professionnels. Il a pour mission de trouver des solutions destinées à réduire la consommation énergétique et les émissions de gaz à effet de serre des bâtiments et d'encourager une sobriété d'usage grâce à des actions concrètes sur le chauffage, l'eau sanitaire ou l'éclairage.

En réalité, la réglementation héritée des crises des années 1970 est toujours en vigueur. La **température maximale de chauffage conseillée d'un logement est de 19°C**. Quant aux systèmes de refroidissement, ils ne doivent fonctionner que lorsque la température intérieure des locaux dépasse 26°C. **Soyons conscients que nous allons devoir, de nouveau, respecter cette réglementation, et nous imposer des efforts, le plus tôt possible**. Peut-être y aura-t-il également lieu de revoir les périodes de chauffe dans les immeubles collectifs.

En plus de réduire notre chauffage, d'autres gestes s'imposeront pour économiser l'électricité, pendant les périodes de pointe (8h-13h / 18h-20h). Les diverses consommations électriques de nos logements représentent 40% des consommations totales. Ainsi, en France, nos lave-linge et lave-vaisselle consomment l'équivalent de deux centrales nucléaires ! Une programmation de lessives hors des périodes de pointe n'est donc pas un geste anecdotique.

Bien sûr, les **travaux de rénovation énergétique restent le meilleur moyen de réaliser des économies d'énergie** à long terme et d'**améliorer le confort de votre logement**. Mais pour l'heure, ayant déjà œuvré pour le pouvoir d'achat des copropriétaires, en faisant en sorte que les ménages habitant dans des logements collectifs privés bénéficient du bouclier tarifaire sur le gaz, **nous participons activement au groupe de travail «logement» du plan «sobriété énergétique»**.



**Mener à bien un projet immobilier nécessite du temps**, des connaissances et des compétences particulières que l'on a la garantie de retrouver chez un professionnel de l'immobilier.

La tentation est souvent grande pour les particuliers de gérer la vente, la location, la gestion de leur bien ou la copropriété par eux-mêmes ou par un prestataire de service non titulaire d'une carte professionnelle.

**Un professionnel de l'immobilier réglementé est le meilleur interlocuteur pour vous accompagner dans vos projets immobiliers**, notamment pour estimer votre bien au prix le plus juste. Or, la plupart du temps, ces activités restent techniques et chronophages surtout lorsque l'on n'est pas professionnel.

Voici **5 raisons de faire aboutir vos projets immobiliers** grâce à des professionnels titulaires d'une carte professionnelle.

**Raison n°1 : Des métiers réglementés et reconnus**

Les métiers d'agent immobilier, administrateur de biens et syndic de copropriété sont des **activités réglementées par la loi « Hoguet » du 2 janvier 1970**.

À ce titre, elles nécessitent l'obtention d'une **carte professionnelle** délivrée par les Chambres de commerces et d'industrie, preuve que le professionnel répond à des conditions de moralité (aucune incapacité ou interdiction d'exercer) ainsi qu'à une condition d'aptitude professionnelle, évaluée en fonction des diplômes et/ou de l'expérience professionnelle.

En outre, la loi ELAN du 23 novembre 2018 a définitivement consacré les titres d'agent immobilier, d'administrateur de biens et de syndic de copropriété.



**Raison n°2 : Des professionnels qui présentent des garanties solides**

Pour ouvrir une agence immobilière, tout professionnel a l'**obligation de recourir à une assurance responsabilité professionnelle (RCP)** parce qu'il engage sa responsabilité dans les prestations liées à son activité et pour le compte de ses clients. Obligatoire également, la **garantie financière sécurise les fonds gérés** par le professionnel de l'immobilier pour le compte de leurs mandants, locataires, copropriétaires....Le montant de cette garantie en Gestion est de 200 000 €.



**Raison n°3 : Une obligation de formation continue**

Depuis les dispositions de la loi ALUR (2014) relatives à l'encadrement des professions immobilières, les **cartes professionnelles** Transaction, Gestion immobilière ou Syndic sont désormais valables 3 ans (contre 10 ans auparavant). **Pour en obtenir le renouvellement, chaque titulaire de carte doit désormais suivre 42 heures de formation sur 3 années consécutives.**



**5** bonnes **RAISONS** de faire **CONFIANCE**  
aux **PROFESSIONNELS** de l'immobilier

**Raison n°4 : des professionnels spécialisés**



**Le gestionnaire immobilier**

Son rôle consiste à **prendre en charge** la gestion locative de biens immobiliers (logements, bureaux, commerces...) pour le compte des propriétaires qui souhaitent déléguer ce service et se libérer des contraintes inhérentes. Pour assurer cette mission, il doit détenir un mandat écrit de ses clients. À ce titre, il rédige le bail et en assure la sécurité juridique, il réalise l'état des lieux, encaisse les loyers, délivre les quittances et fait exécuter les réparations éventuellement nécessaires. Être administrateur de biens, c'est aussi être un professionnel solidement formé face à une réglementation qui évolue continuellement.

*Certaines missions réalisées en « gestion locative » peuvent être moins visibles que d'autres. Nous les avons listées ici en suivant le principe de l'iceberg.*

La **Gestion Locative**  
**PRINCIPE DE L'ICEBERG**

**CE QUE VOUS VOYEZ**

**Honoraires sur les mandats de gestion**

Déductibles de vos revenus fonciers

**CE QUE VOUS NE VOYEZ PAS**

Les déplacements pour **les visites**

L'établissement des **diagnostics** pour la mise en location

**L'analyse et le contrôle** de la solvabilité des candidats

La constitution du dossier de **permis de louer** (diagnostics, bail, plans...)

Le **rendez-vous de signature** des documents Locataires / Garants

La rédaction contradictoire des **états des lieux**

Le **prélèvement** et la **révision** des loyers

Les **relances des loyers impayés** et si nécessaire la constitution du dossier d'impayé

Les **paiements** des propriétaires, des syndicats, des factures de travaux, des charges de copropriété

La **gestion des sinistres**

Le **montage des dossiers fiscaux** (aide à la déclaration d'impôt)

**«L'info de la compta»**

Transmettez-nous votre **taxe foncière 2022**, nous nous occuperons de récupérer la partie Taxe d'enlèvement des ordures ménagères auprès de votre locataire.

Nous pouvons appeler une ligne de provision sur la taxe d'ordures ménagères mensuelle sur le compte de votre locataire. Cela lui permet d'en échelonner le règlement, et vous en percevez le revenu plus régulièrement. De plus, nous compléterons le montant de votre taxe foncière dans votre document préparatoire à la déclaration de vos revenus fonciers.

## 5 bonnes RAISONS de faire CONFIANCE aux PROFESSIONNELS de l'immobilier

### Un engagement entre mandant et mandataire :



Lorsqu'un propriétaire souhaite confier la gestion immobilière de son bien à un professionnel administrateur de bien, il est alors nécessaire de mettre en place un mandat de gestion locative. Il s'agit d'un contrat écrit, rédigé en deux exemplaires et signé par les deux parties, qui permettra de transférer au mandataire le pouvoir de gérer tout ou une partie de votre patrimoine immobilier, selon les conditions qui auront été définies dans le contrat. Le mandataire choisi pour la gestion locative sera alors votre unique interlocuteur, en tant que mandant, pour gérer tous les aspects de la location de votre bien : **administratifs, techniques, juridiques ou fiscaux**.

Mandant et mandataire sont liés par des engagements l'un envers l'autre :

- Le **mandataire** s'engage à gérer votre patrimoine selon les missions définies dans le contrat et rendre compte de la situation et des actions menées au mandant.
- Le **mandant** s'engage à permettre au mandataire de réaliser ses missions et à lui verser les honoraires dus en contrepartie.

### Gestion locative : quelles sont les prestations réalisées ?

La liste des prestations prises en charge par le mandataire dans le cadre de la gestion locative du bien est variable et doit être mentionnée dans le mandat de gestion.

Voici une liste non exhaustive des missions généralement couvertes :

- **Recherche du locataire** : diffusion de l'annonce, visites, étude des dossiers de location et sélection du locataire.
- Rédaction, conclusion et renouvellement du **bail de location**.
- Perception des **loyers et des charges**.
- Réalisation des **états des lieux** d'entrée et de sortie.
- Règlement des **charges et appels de fond** émis par le syndic de copropriété.
- Gestion des **loyers impayés** et suivi des procédures contentieuses.
- Réalisation des **travaux** d'entretien ou réparations urgentes.
- Gestion de l'**assurance du logement** et des procédures de déclaration et de suivi en cas de sinistre.
- **Révision** du loyer, régularisation des charges et restitution des dépôts de garantie
- **Aide à la déclaration fiscale** des revenus locatifs.

### Gestion locative : quels sont les avantages ?

Gérer un bien immobilier demande du temps et des connaissances spécifiques, ce qui peut vite devenir lourd à gérer au quotidien. En confiant la gestion locative à une agence, vous bénéficiez de nombreux avantages :

- un **gain de temps** non négligeable et une importante **praticité** si vous ne résidez pas à proximité du lieu de votre investissement, et/ou si vous avez plusieurs biens à gérer.
- une **tranquillité d'esprit** concernant les **contraintes juridiques et administratives** à respecter car vous profitez de l'assistance d'experts (fixation du loyer, assurances, calcul des charges, règlement des litiges...), de leurs connaissances du marché local et donc de leurs conseils pour une location rentable. La vacance locative est d'ailleurs moins fréquente car l'agence bénéficie d'un important réseau et d'outils de communication pour diffuser votre annonce.
- des **garanties** (garantie loyers impayés, prestations d'entretien, travaux...), et de la sérénité d'avoir un **logement aux normes**.

Toujours informée des dernières réglementations en vigueur, l'agence se charge de faire entretenir le logement, vous fait part des besoins de rénovation et vous conseille en termes de solutions énergétiques.

Pour une gestion locative optimale de votre bien, faire appel à une agence immobilière reste donc une des meilleures options pour votre investissement locatif :



Plus de renseignements :

**Contact : Céline NOLLEVALLE - 03 26 05 13 53. [location@colbert-immobilier.com](mailto:location@colbert-immobilier.com)**

**5 bonnes RAISONS de faire CONFIANCE**  
aux **PROFESSIONNELS** de l'immobilier

**Raison n°4 : des professionnels spécialisés**

**Le syndic de copropriété :**

Communément appelé « syndic », ce professionnel a un **rôle déterminant** au sein de la copropriété avec la prise en charge de l'administration de l'immeuble et des équipements collectifs pour les comptes des copropriétaires. Administration, gestion, conservation et valorisation de la copropriété, choix des prestataires, suivi des travaux notamment de rénovation énergétique..., les champs d'intervention et de compétences des syndics professionnels sont très variés. Garants du respect du règlement de copropriété, ils font appliquer les décisions prises en assemblée générale.

*Certaines missions réalisées par le syndic de copropriété peuvent être moins visibles que d'autres. Nous les avons listées ici en suivant le principe de l'iceberg.*



Le syndic de copropriété est un véritable **chef d'orchestre au sein de la copropriété**.

Son **activité est réglementée** par la loi Hoguet du 2 juillet 1970 sur l'exercice des professions immobilières et par la loi du 10 juillet 1965 sur la copropriété.

Depuis le 24 mars 2014, la loi pour un l'Accès au Logement et un Urbanisme Rénové (ALUR) ajoute de nouvelles obligations.



Plus de renseignements : [syndic@colbert-immobilier.com](mailto:syndic@colbert-immobilier.com)  
**Contact : Carole TOUBANCE au 03.26.05.13.42**

## 5 bonnes RAISONS de faire **CONFIANCE** aux **PROFESSIONNELS** de l'immobilier

### Pour exercer ses missions, le syndic professionnel doit :

- posséder une **carte professionnelle**,
- **ouvrir un compte bancaire ou postal séparé au nom de la copropriété** (sauf vote contraire de l'assemblée générale des copropriétaires). Si les copropriétaires ont choisi d'élire l'un des leurs, la personne désignée doit obligatoirement ouvrir un compte bancaire séparé au nom du syndic des copropriétaires.
- avoir contracté une **assurance responsabilité civile professionnelle**.
- disposer d'une **garantie financière** suffisante pour couvrir les fonds de tous les syndicats gérés (580 000 euros)



### Le syndic de copropriété, un organisateur et un médiateur

Le rôle du syndic de copropriété consiste à **faire appliquer le règlement de copropriété** par l'ensemble des occupants de l'immeuble et à **mettre en œuvre les décisions votées** par l'assemblée générale des copropriétaires.

Ses missions sont nombreuses :

- Il prend en charge **l'administration** et la conservation de l'immeuble ;
- Il contracte les **assurances** de l'immeuble, négocie et signe les **contrats d'entretien** ;
- Il établit le **budget prévisionnel**, les **comptes** du syndicat des copropriétaires et les décomptes individuels de charges de chaque propriétaire ;
- Il procède au **recouvrement des charges** auprès de chaque copropriétaire. Il archive tous les documents de la copropriété ;
- Le syndic est le **représentant légal** du syndicat de copropriétaires, il le représente notamment devant la justice. Chaque année, il doit **convoquer une assemblée générale** : les décisions sont prises lors de ce rendez-vous annuel qui est l'occasion de **réaliser le bilan des actions menées** pendant les douze derniers mois et de **voter le budget prévisionnel de l'année à venir** pour faire fonctionner l'immeuble.

### Comment choisir son syndic de copropriété ?

N'hésitez pas à faire **jouer la concurrence** en comparant les devis et en regardant attentivement les **frais de gestion courante** (organisation de réunion du conseil syndical, tenue des comptes des copropriétaires, etc.) et les montants liés aux prestations particulières (convocation d'assemblée générale extraordinaire, recouvrement d'impayé, etc.).

Les **très petites copropriétés**, où les décisions peuvent se prendre rapidement du fait du nombre limité de copropriétaires, peuvent faire le choix d'un **syndic non-professionnel**, plus communément appelé « syndic bénévole ».

Cette décision peut convenir aux copropriétés qui ont peu de projets à mener, où tous les copropriétaires sont occupants de l'immeuble ou s'entendent bien entre eux.

Les **copropriétés plus importantes**, celles qui prévoient de réaliser de lourds travaux ou qui préfèrent une gestion professionnelle de leurs immeubles ont tout intérêt à faire appel aux **services d'un professionnel relevant de la loi Hoguet**.

### Le rôle et les missions principales d'un **conseil syndical**

Le conseil syndical est l'organe **consultatif et de contrôle** d'une copropriété.

Il représente le lien entre syndicat et syndic au quotidien mais également dans les tâches plus ponctuelles. Composé de **membres élus** de la copropriété, et ce, pour trois ans au maximum mais renouvelables. Il contrôle la gestion du syndic de copropriété sur les questions de comptabilité des dépenses ou encore sur l'élaboration du budget prévisionnel annuel. Il est également le représentant du syndicat, consulté facilement par le syndic sur des sujets portant par exemple sur la mise en concurrence des marchés et des contrats (selon un montant déterminé en assemblée générale). L'avantage d'élire un conseil syndical en copropriété est d'assurer un suivi quotidien de l'immeuble et de la vie en son sein.

**Raison n°4 : des professionnels spécialisés**



**Le transactionnaire :**

Quel que soit le type de besoin, l'agent immobilier **connaît parfaitement le marché** de son secteur, et reste en cela un **allié indispensable** de la négociation à la **concrétisation de la vente** : sélection des biens à vendre ou à acheter, organisation des visites, rédaction du compromis, et suivi des dossiers jusqu'à la signature définitive. Intermédiaire commercial entre acquéreur et vendeur, l'agent immobilier a vu son rôle s'étoffer pour devenir un prestataire de services à part entière, capable d'entreprendre toutes les démarches utiles pour le compte de ses clients : recherche de spécialistes du diagnostic, de plans de financement, démarches administratives et réglementaires. La loi autorise le particulier à vendre un bien immobilier par ses propres moyens mais sachez que **68 % des transactions** sont conclues grâce à une agence immobilière. Libre à vous de vendre seul ou de vous adresser à une agence. Dans ce cas, vous signerez un mandat détaillé qui précise vos engagements réciproques.

**L'estimation du prix du bien immobilier**

Une juste estimation du prix de vente **permet de vendre** votre bien immobilier dans les meilleurs délais et de limiter les marges de négociation des acheteurs. L'estimation de votre bien immobilier au **«juste prix»** est une étape clé du processus de mise en vente d'un logement. Le prix est l'un des éléments qui va déclencher l'envie de visiter votre habitation. Faire appel à un agent immobilier présente l'avantage de faire intervenir un **professionnel** qui connaît bien le marché immobilier local. Il sert d'autre part d'intermédiaire dans les négociations entre vendeur et acquéreur potentiel ; sachez que le coût de cette intervention correspond aux honoraires du professionnel. Un agent immobilier évalue objectivement la valeur du bien en réalisant une étude comparative de marché et en s'attachant aux qualités et aux défauts du bien. Cela veut dire que l'appréciation du professionnel peut être éventuellement en dessous de celle du propriétaire qui considère aussi parfois la valeur « affective » de son bien.

**Mandater un agent immobilier pour vendre son bien**

Vous devrez donc lui confier un mandat de vente. Ce document devra **décrire le bien, fixer le prix de vente**, celui des **honoraires** perçus par le professionnel (honoraires à la charge de l'acquéreur) et déterminer les conditions de résiliation du mandat. Ce document, signé par le mandant (ici le vendeur), est limité dans le temps. Avec ce mandat, l'agent immobilier agit alors en qualité de mandataire de son client. Les professionnels estiment qu'opter pour un mandat exclusif est toujours beaucoup plus efficace pour la réalisation de l'**objectif qui est de vendre rapidement**. L'agent immobilier est alors le seul à pouvoir vendre le bien immobilier durant une période donnée. Se sachant seul, il mettra tout en œuvre pour vendre votre logement dans les délais impartis. L'intervention d'un seul professionnel garantit le respect d'une présentation et d'une description du bien que vous aurez défini avec lui. Cette homogénéité n'existe pas en cas d'intervenants multiples.



**Raison n°5 : Un professionnel avisé pour vous accompagner**

Commercial avisé, accompagnateur, homme de réglementation :

- Bien implanté dans son secteur, le **professionnel** de l'immobilier possède une fine connaissance du **marché** qui lui permet d'évaluer un bien ou son prix de location au **juste prix**.
- Il **rédige** votre annonce afin de définir de façon précise et objective votre logement.
- Après avoir communiqué sur la vente ou la location de votre bien, il **sélectionne** les dossiers jugés «solides». L'objectif consiste à éviter de vous faire perdre du temps en limitant les risques de défaut de financement ou de loyers impayés.

Le rôle de l'agent immobilier consiste aussi à vous **informer sur vos obligations et vos droits**, les aides dont vous pouvez bénéficier, etc., et à vous apporter tous les conseils utiles dans le cadre d'une vente, d'un achat ou d'une location.





TRANSACTION 2022, quelques **CHIFFRES**

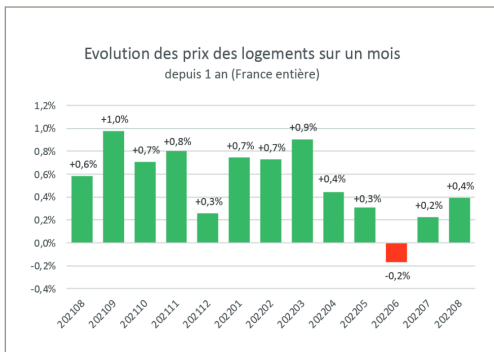
sources  
09/2022



Alors que le marché du logement avait pris son envol en 2021 (record de 1 177 000 ventes, prix en hausse de +7,1 %) **le marché reste solide à ce stade en 2022, même si des signes de ralentissement se font sentir sur les prix**, dans un contexte de taux d'intérêt moins favorable. Le marché entre en zone de turbulences.

**Les prix s'assagissent**

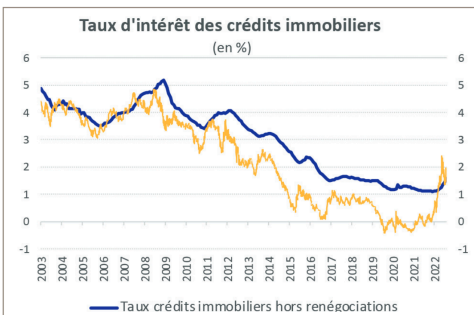
Du côté des prix, on observe en revanche un **ralentissement depuis avril 2022**, avec des prix de transactions qui se discutent davantage, tout en restant en hausse. Cette configuration du marché est un peu inhabituelle car le plus souvent un ralentissement des prix est précédé d'un tassement des volumes. Il n'est pas exclu que certains acheteurs aient accéléré leur projet d'achat dans le contexte de hausse des taux, tout en étant plus attentifs sur les prix. Ce qui a pu doper les ventes à court terme, avant un possible ralentissement prochain. Les prix ne pouvaient en tout cas pas rester éternellement en lévitation, et cette tendance à davantage de modération est sans doute la bienvenue après un emballement post-covid. Il faut parfois accepter de perdre de l'altitude pour reprendre de la vitesse... En évolution d'un mois sur l'autre, on peut observer ce ralentissement de la hausse des prix depuis avril 2022.



**Hausse des taux : un des moteurs du marché se grippe**

L'inflation, perçue comme potentiellement durable, a fini par avoir un impact à la hausse sur les taux d'intérêt à long terme des marchés financiers. Or les établissements de crédit prennent pour référence ces taux d'emprunts de l'Etat à long terme pour fixer le taux des crédits à l'habitat.

**A fin août 2022, les taux des crédits immobiliers**, en moyenne de 1,57 % hors renégociations de crédit d'après les prévisions de la Banque de France, **restent bas mais sont en augmentation**. D'après l'Observatoire Crédit Logement/CSA, ils seraient même passés de 1,1 % en février à 1,7 % en juillet, soit 0,6 point d'augmentation (ce qui a un impact sur la capacité d'achat similaire à celui d'une hausse d'environ 6 % des prix).



Source : Banque de France

Même si les taux restent relativement bas comparés à l'historique, cette hausse des taux rend par ailleurs plus contraignantes les règles du HCSF, qui jusque-là n'étaient pas un véritable frein au marché. En effet, la hausse des taux peut faire passer un dossier de crédit au-dessus de 35% d'endettement (sans possibilité d'augmenter la durée du crédit au-delà de 25 ans), seuil au-dessus duquel les banques ont de fortes contraintes. Il est donc aujourd'hui plus difficile d'obtenir un crédit, et les courtiers signalent une hausse du taux de refus de prêt, en partie liée à la trop lente augmentation du taux d'usure en période de hausse rapide des taux des crédits.

Espace **VENTE**

Plus de renseignements :

Contact : **Chloé KUTTÈNE** au **06.44.95.22.97** - [vente@colbert-immobilier.com](mailto:vente@colbert-immobilier.com)

## 500 000 logements pourraient sortir du parc locatif

SOURCES  
09/2022 FNAIM

Depuis plusieurs mois, consciente que la rénovation du parc immobilier français doit réussir, la Fédération nationale de l'Immobilier alerte les pouvoirs publics sur le manque d'anticipation et/ou le manque d'accompagnement pour faire face aux nouvelles contraintes imposées par la loi Climat et résilience. Selon un sondage mené par la FNAIM dans le parc que ses adhérents administrent, un quart des propriétaires-bailleurs, auprès de ses professionnels, envisagerait de vendre plutôt que rénover. La 1ère organisation syndicale des professionnels de l'immobilier propose donc une feuille de route pour relever le défi de la rénovation, notamment dans le parc collectif.

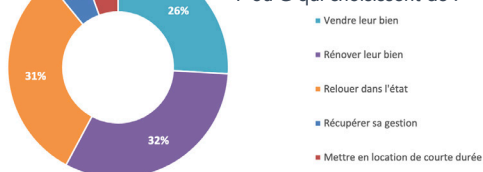
### Un risque d'hémorragie du parc locatif privé

La FNAIM a interrogé plus de 500 de ses professionnels sur le terrain, afin d'anticiper le comportement des propriétaires-bailleurs de passoires énergétiques. Résultat : 32 % choisissent à date de rénover leur bien, mais 26 % entendent le vendre et 6% opteront pour la location de courte durée. « C'était une intuition, nous l'avons désormais quantifiée : près de 500 000 logements très énergivores actuellement loués seraient ainsi susceptibles de quitter le marché locatif d'ici à six ans. Il s'agit principalement de petites superficies, dont l'achat peinera de surcroît à être financé. Cela ne créera pas une catégorie de propriétaires modestes. » alerte Jean-Marc TORROLLION, Président de la FNAIM. « Comprenons bien l'enjeu : le marché locatif privé est un pilier majeur du logement en France et de la mobilité des Français, pour les jeunes et les actifs : 1,2 million de logements changent de locataires chaque année. »

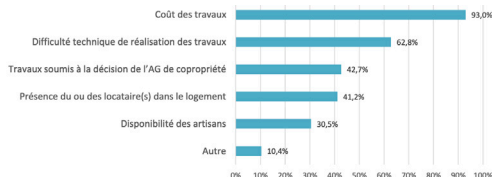


## Sondage sur la Loi Climat Résilience - Septembre 2022 - FNAIM

Parts approximatives des bailleurs F ou G qui choisissent de :



Quels sont les freins à la réalisation de travaux ?



### L'enjeu majeur de la rénovation en copropriété

Sans surprise, pour 93 % des sondés, le principal frein à la réalisation de travaux de rénovation énergétique est le coût de ces derniers, même si plus de 6 répondants sur 10 citent aussi les difficultés techniques. Enfin, dans plus de 40 % des cas, les travaux sont tributaires d'une décision en Assemblée générale de copropriété. Rappelons que 63% du 1,6 million de « passoires » du parc locatif privé sont situés en copropriété. Dans le parc collectif, en général, pour sortir des logements du statut de passoire énergétique, il est nécessaire d'engager des travaux d'isolation, nécessitant une décision collective.

### La FNAIM propose une stratégie globale pour réussir la rénovation

Pour répondre aux enjeux de la rénovation sans risquer une sortie massive de logements de la location, la FNAIM propose une stratégie globale et ambitieuse pour le parc immobilier, qui permettra de planifier véritablement un effort à la fois efficace écologiquement et soutenable économiquement, à suivre.



Info

**COLBERT**  
IMMOBILIER  
Depuis 2005

Retrouvez-nous sur  
[www.colbert-immobilier.com](http://www.colbert-immobilier.com)

## Estimation OFFERTE ! Valeur Locative ou Avis de Valeur

Prenez rendez-vous :

Espace  
**LOCATION**

À votre écoute  
**Héloïse GARNON-CHAUVOT**  
**06.73.13.70.49**  
[location@colbert-immobilier.com](mailto:location@colbert-immobilier.com)

Espace  
**GESTION**

Espace  
**VENTE**

À votre écoute  
**Chloé KUTTÈNE**  
**06.44.95.22.97**  
[vente@colbert-immobilier.com](mailto:vente@colbert-immobilier.com)

## Vos questions, vos sujets, ..., vous & nous, intéressent !

Vous souhaitez des **informations** particulières, un **conseil**, un **accompagnement**, notre agence est à votre écoute et vous renseigne !

Prenez contact avec nous directement ou compléter ce coupon en notant vos questions ainsi que vos coordonnées et déposez-le à l'accueil de l'agence.

Nom, prénom :

Téléphone :

Mail :

Je souhaite votre conseil : .....

.....

.....

.....

.....

**COLBERT**  
IMMOBILIER  
Depuis 2005



### La **Solution** pour vos projets immobiliers

**29 rue Colbert - 51100 Reims**  
**03 26 05 13 53** - [agence@colbert-immobilier.com](mailto:agence@colbert-immobilier.com)  
[www.colbert-immobilier.com](http://www.colbert-immobilier.com)

Espace  
**VENTE**

Espace  
**LOCATION**

Espace  
**GESTION**

Espace  
**SYNDIC**

SARL L'AGENCE au capital de 42 000 euros RCS REIMS n° 485 143 739 00012 Carte professionnelle n° CPI5102 2016 000 0005 763 renouvelée par la CCI de Reims et Eprenay portant la mention « transactions sur immeubles et fonds de commerce », « gestion immobilière » et « syndic de copropriété ».

Caisse de garantie GALIAN 89, rue de la Boétie 75008 Paris adhérent n° 27808.