



COPROGESTIMMO
L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE DE VOTRE SYNDIC

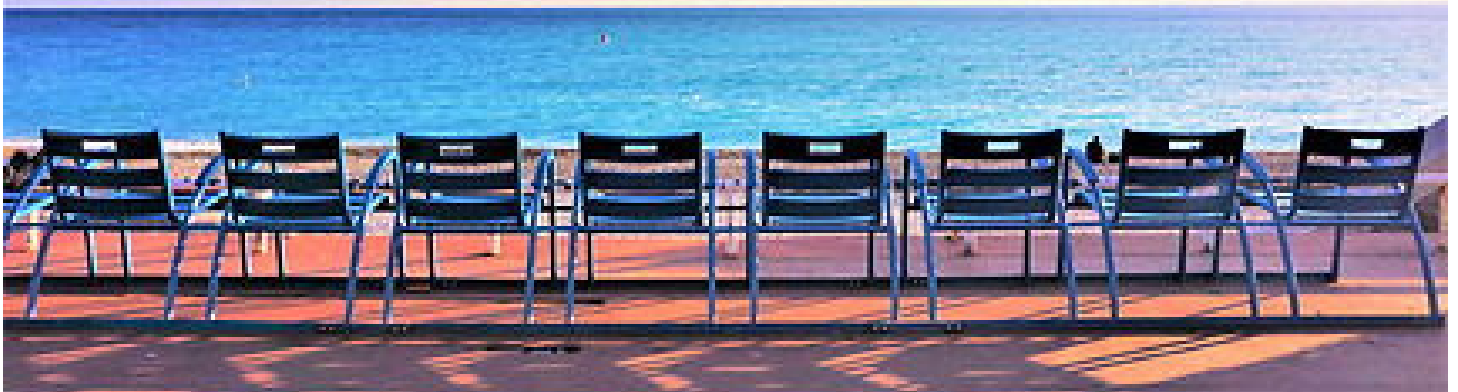
GESTION
LOCATION
TRANSACTION

#ÉDITION 10 - JUIN 2026

SYNDIC, GESTION, LOCATION ET TRANSACTION

LES COULISSES DE L'IMMOBILIER

Votre Syndic à l'écoute de vos projets immobiliers



Votre syndic vous présente sa newsletter dédiée à l'Immobilier et vous informe des modifications de réglementation, des tendances et actus du marché immobilier, des informations Techniques et juridique, mise en valeur d'un collaborateur ou intervenant extérieur et enfin des offres qui sont dédiées, à vous cher(e)s copropriétaires.

COPROPRIETE

Syndic de copropriété : un métier sous tension (le baromètre ANGIC 2026 révèle tout)



Le métier de syndic de copropriété traverse une période charnière. Le Baromètre des métiers de la copropriété 2026, publié le 4 mai 2026 par l'Association Nationale des Gestionnaires de Copropriété (ANGC), dresse un état des lieux sans complaisance d'une profession sous pression. Avec 1584 répondants — un record absolu — cette troisième édition couvre près de 10 % des quelques 15 000 personnes travaillant en syndic de copropriété en France. Le constat est net : surmenage structurel, salaires qui ne suivent pas l'inflation, féminisation accélérée des postes d'exécution mais plafond de verre persistant, et une demande unanime de création d'un ordre professionnel. Autant de signaux d'alarme que le secteur ne peut plus ignorer.

Les points clés du métier de syndic

- Un syndic de copropriété travaille en moyenne 44 heures par semaine, soit 9 heures de plus que la durée légale.
- 88 % des professionnels vivent la gestion des e-mails comme une charge psychologique permanente.
- Le salaire médian d'un gestionnaire confirmé stagne à 43 000 € brut depuis 2020, malgré l'inflation.
- 87 % des professionnels réclament la création d'un ordre professionnel, sans résultat depuis 2022.
- 40 % des syndics envisagent de quitter définitivement la profession.

Qui sont les syndics de copropriété en 2026 ?

Un profil type : femme, quadragénaire, en reconversion

Le professionnel type de la copropriété est une femme (64 %), âgée de 40 ans en moyenne, forte de 12 ans d'expérience dans le secteur. Or le fait le plus frappant tient à la reconversion : plus d'un professionnel sur deux (52 %) vient d'un autre horizon professionnel. Ce chiffre atteste d'une attractivité réelle pour les parcours atypiques. Pourtant, les exigences réglementaires restent élevées : la carte professionnelle impose un niveau Bac+3 pour les salariés, hors BTS Professions Immobilières accessible dès Bac+2

Des structures majoritairement indépendantes :

Contrairement aux idées reçues, la profession reste ancrée dans l'indépendance : 64% des répondants travaillent en cabinet indépendant, contre 36% en enseigne nationale. Ce résultat contredit le discours sur la marginalisation des indépendants au profit des grands groupes. Certes, les rachats massifs entre 2019 et 2025 ont redessiné le paysage.

Ainsi, le trinôme gestionnaire/assistant/comptable s'impose comme le mode d'organisation dominant, présent dans 52% des cabinets.

Combien d'heures travaille vraiment un syndic de copropriété ?

44 heures par semaine : une norme structurelle, pas un accident

La profession travaille en moyenne 44 heures par semaine — soit 9 heures de plus que la durée légale de 35 heures. Ce n'est pas une anomalie conjoncturelle : trois éditions successives du baromètre le confirment. À titre de comparaison, les cadres à temps complet travaillent en moyenne 42,1 heures hebdomadaires selon l'INSEE (enquête Emploi 2023). Les gestionnaires de copropriété (43,8 h) dépassent déjà ce repère national.

Les AG : une évolution positive, mais des mails qui restent

Une tendance positive mérite d'être soulignée : les assemblées générales qui se terminent avant 18h ont triplé depuis 2020, passant de 9% à 23%. La majorité des AG dure désormais entre une et deux heures (54,7%). Pourtant, si les réunions en soirée reculent, la charge numérique, elle, progresse sans relâche.

88 % des professionnels vivent la gestion des e-mails comme une charge psychologique permanente — contre 80,6% en 2020, soit +8 points en six ans. C'est le signal le plus alarmant de ce baromètre. En six ans, ni les cabinets, ni les éditeurs de logiciels, ni les organisations professionnelles n'ont apporté de réponse structurée. Aucune formation dédiée à la gestion des flux n'existe. Aucun outil technologique ne s'est imposé. En conséquence, le mail demeure le premier facteur de stress de la profession — et la situation s'aggrave.

Cabinet indépendant ou enseigne nationale : qui offre les meilleures conditions ?

L'indépendant gagne sur tous les indicateurs de bien-être

Le baromètre ANGEC 2026 compare directement les 1 013 répondants en cabinet indépendant aux 565 en enseigne nationale. Le verdict est sans nuance : sur tous les indicateurs de bien-être et de fidélité, le cabinet indépendant l'emporte.

Deux exceptions notables tempèrent ce constat : la satisfaction du logiciel métier (notes quasi identiques dans les deux types de structure) et le sentiment d'être suffisamment formé. Autrement dit, les différences ne portent pas sur les outils ni sur la formation. Elles portent sur le vécu humain — l'environnement de travail, la taille de la structure, la proximité managériale.

L'indépendant facture plus

Les cabinets indépendants facturent en moyenne 199 € TTC par lot contre 180 € en enseigne nationale. Cet écart de 19 € reflète une politique tarifaire plus valorisée. La notion de prix plancher des honoraires, relativement récente, date de la [loi ALUR de 2014](#).

Par ailleurs, les honoraires varient fortement selon la géographie : 248 € TTC par lot à Paris intra-muros, 213 € en Île-de-France hors Paris, 184 € en région — un différentiel de 35 % entre Paris et la province.

Surmenage, bien-être et turnover : une profession à bout de souffle ?

Plus d'un professionnel sur deux confronté au surmenage

Les chiffres sont sans appel. 16 % des répondants déclarent avoir vécu un épisode de surmenage total. 38% disent l'avoir frôlé. Au total, plus d'un professionnel sur deux a traversé, à un moment de sa carrière, une forme de détresse professionnelle.

Les gestionnaires de copropriété portent la charge la plus lourde : leur taux de surchauffe atteint 58,3 %, devant les directeurs (50,6 %) et les dirigeants (48,6 %).

Le turnover : un problème de management, pas de salaire

Près de 40 % des professionnels envisagent de quitter définitivement le secteur, dont 6% dans moins d'un an. Or la raison numéro un des départs n'est pas la rémunération : c'est la mésentente avec la hiérarchie (33 %), devant la rémunération (21 %) et la pression hiérarchique (17 %). Ce trio pointe un déficit de management bien plus qu'un déficit de salaire.

Quelles perspectives pour le métier de syndic de copropriété ?

87 % pour un ordre professionnel : un consensus sans suite

La demande de structuration est massive. 87 % des répondants soutiennent la création d'un ordre professionnel pour les syndics de copropriété. Ce score est identique à celui de 2022. En quatre ans, rien n'a bougé. La [commission de contrôle du CNTGI](#) (Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilières) n'a pas été nommée depuis onze ans. L'inertie institutionnelle contraste avec l'urgence exprimée sur le terrain.

Par ailleurs, l'ordre professionnel est passé de la 4ème à la 1ère priorité en quatre ans (+13 points entre 2022 et 2026). Les professionnels ne veulent plus de communication. Ils veulent de la structuration.

Conclusion :

Un métier en mouvement, mais qui a besoin de reconnaissance. Le métier de syndic de copropriété est de plus en plus perçu comme une profession technique par ceux qui l'exercent. Reste désormais à faire reconnaître pleinement sa véritable valeur.

LOCATION



Garantie de loyer impayé : **La sécurisation du paiement des loyers n'est plus un confort**

Trente mille ménages expulsés en 2025 : un record absolu. Selon la Chambre Nationale des Commissaires de Justice, les expulsions locatives ont bondi de 27 % en un an, révélant une crise profonde du marché locatif français. Les procédures s'étirent entre 12 et 24 mois, les pertes financières atteignent jusqu'à 18 000 euros par dossier, et 55 % des bailleurs ont déjà subi un impayé. Face à cette réalité, la garantie de loyer impayé s'impose comme un enjeu central.

Pourquoi les expulsions locatives atteignent-elles un niveau record en 2025 ?

Un marché locatif sous tension extrême : 30 000 ménages expulsés en 2025 — un niveau jamais atteint. Les expulsions bondissent de 27 % par rapport à l'année précédente.

Cette hausse fragilise à la fois les locataires en difficulté et les bailleurs privés. Or, le parc locatif français compte 15 millions de logements : la tension s'étend ainsi à l'ensemble du marché.

Les chiffres révèlent une fragilité croissante des ménages locataires. La hausse du coût de la vie pèse sur leur pouvoir d'achat. En revanche, pour les bailleurs, chaque retard crée une instabilité de trésorerie difficile à absorber.

Le saviez-vous ? La trêve hivernale suspend toutes les expulsions locatives du 1er novembre au 31 mars. À sa levée, le 1er avril, les commissaires de justice reprennent simultanément l'ensemble des procédures en attente — ce qui explique le pic annuel des expulsions observé chaque printemps.

Quel est le coût réel d'un impayé pour un bailleur ?

Une procédure longue et coûteuse

La garantie de loyer impayé prend tout son sens face au coût réel d'une procédure d'expulsion. Contrairement à une idée reçue, expulser un locataire défaillant n'est ni rapide ni financièrement anodin. La clause résolutoire inscrite dans le bail permet certes d'engager la résiliation de plein droit. Toutefois, la procédure contentieuse reste incontournable. Elle suit plusieurs étapes strictement encadrées par la loi dont la durée totale de ce processus atteint entre 12 et 24 mois selon les délais judiciaires de chaque juridiction. Pendant toute cette période, le bailleur supporte seul la perte de loyers.

Un impact financier considérable

Le manque à gagner est direct et chiffrable. Selon une étude récente, une procédure d'expulsion entraîne une perte de loyers comprise entre 8 000 et 18 000 euros, selon la durée et le montant du loyer.

Le saviez-vous ? En France, un bailleur ne peut pas expulser lui-même son locataire, même en cas d'impayé avéré. Seul un commissaire de justice, muni d'un titre exécutoire délivré par le tribunal judiciaire, est habilité à procéder à l'expulsion physique — avec le concours de la force publique si nécessaire.

Un risque aggravé par la dépendance aux revenus locatifs

Les bailleurs privés dépendent souvent fortement de leurs revenus locatifs. Une étude montre que 60 % des propriétaires bailleurs considèrent ces revenus comme indispensables au remboursement de leur crédit immobilier. Dès lors, un sinistre locatif ne représente pas seulement un manque à gagner. Il fragilise l'équilibre financier global du bailleur et peut compromettre son rendement locatif sur le long terme.

La garantie de loyer impayé : quelles solutions existent aujourd'hui ?

Un besoin structurel reconnu par les acteurs du secteur

La garantie de loyer impayé n'est pas un concept nouveau. Depuis plusieurs années, les bailleurs disposent de plusieurs dispositifs pour se protéger contre le risque d'impayé, comme la GLI, Visale (Action Logement porte cette garantie locative publique et gratuite), la caution solidaire (par un tiers — parent ou employeur), le dépôt de garantie (qui ne qu'une fraction du risque locatif réel).

La GLI (Garantie Loyers Impayés) : le bailleur souscrit cette assurance loyers impayés pour couvrir le risque locatif sous certaines conditions de solvabilité. Elle représente généralement 2 à 4 % du loyer annuel charges comprises.

Les limites des dispositifs traditionnels

Ces solutions présentent néanmoins des limites bien identifiées. La GLI impose des critères stricts de solvabilité — les revenus du locataire doivent dépasser trois fois le loyer — ce qui exclut de nombreux profils. La caution solidaire, elle, expose personnellement un tiers au risque financier. Quant au dépôt de garantie, son montant reste trop faible pour absorber une procédure d'expulsion longue.

**De nouvelles solutions de garantie de loyer impayé apparaissent en France
comme le nouveau modèle de sécurisation locative : GaPayLo**

GaPayLo : Une plateforme tout-en-un pour la gestion locative

Elle se positionne comme une fintech immobilière française spécialisée dans la sécurisation des flux locatifs. Son modèle d'intermédiation locative repose sur un principe simple et différenciant : le propriétaire bailleur perçoit son loyer le 1er du mois, indépendamment de la date de paiement effective du locataire - même si ce dernier est en situation d'impayé.

En pratique, la plateforme avance le loyer au bailleur. Elle gère ensuite le recouvrement de créances côté locataire. En cas d'impayé persistant, GaPayLo pilote les procédures nécessaires — amiables ou contentieuses — jusqu'à l'obtention d'un titre exécutoire et la reprise du bien.

Quels enjeux pour l'avenir du marché locatif français ?

Un marché locatif fragilisé par l'incertitude

La crise des impayés locatifs ne se résume pas à un problème financier. Elle pèse directement sur les décisions d'investissement locatif des bailleurs privés. Selon une étude IFOP pour Marea, 55 % des propriétaires déclarent avoir déjà subi un sinistre locatif. Par ailleurs, 60 % d'entre eux dépendent de leurs revenus locatifs pour rembourser leur crédit immobilier. Dans ce contexte, la garantie de loyer impayé devient un levier de confiance essentiel pour maintenir l'offre locative privée.

La sécurisation des loyers, enjeu de stabilité du marché

À l'approche de chaque fin de trêve hivernale, les acteurs du logement tirent la sonnette d'alarme. Les délais judiciaires s'allongent. Les coûts de procédure augmentent. La complexité réglementaire fragilise autant les bailleurs que les locataires. Ainsi, les solutions de sécurisation des loyers — GLI traditionnelle ou nouveaux modèles comme GaPayLo — s'imposent progressivement comme un enjeu central de stabilité du marché locatif français.

La sécurisation du paiement des loyers n'est plus un confort. C'est une nécessité structurelle pour préserver un parc locatif privé accessible et dynamique.

IMMOBILIER



Achat immobilier : Budget et DPE s'imposent comme critères clés des acquéreurs en 2026

Le marché de l'achat immobilier se transforme. Selon une étude, l'acheteur de 2026 ne cherche plus un appartement ou une maison : il cherche d'abord un prix. Et le DPE est désormais un filtre explicite dans 30 % des recherches. Portrait d'un acquéreur plus rationnel, plus exigeant, et redoutablement sélectif.

46 % des acquéreurs ne précisent aucun type de bien dans leur recherche.
Le budget médian national s'établit à 300 000 €.
Un bien à 512 000 € perd 30 % de visibilité face à un bien à 500 000 €.
Le DPE est un filtre explicite dans 30 % des alertes d'achat immobilier.
Le balcon ou la terrasse est cité dans plus d'une alerte sur cinq.

Le budget prime désormais sur le type de bien : La fin du rêve typologique ?

L'achat immobilier a longtemps rimé avec un projet précis : une maison avec jardin, un appartement en centre-ville. Ce temps est révolu. Une étude montre qu'aujourd'hui que le porteur de projet immobilier raisonne d'abord en enveloppe financière. Il ajuste ensuite.

La maison conserve néanmoins une place symbolique forte. Elle apparaît comme critère dans 37 % des alertes. C'est plus du double des appartements, qui ne représentent que 16 % des préférences exprimées. Or, cette préférence s'efface dès que le budget se resserre.

« Le type de bien n'apparaît donc plus comme essentiel mais intervient davantage comme une variable d'ajustement

Le DPE : de la contrainte réglementaire au critère psychologique Un filtre devenu incontournable dans l'achat immobilier

Le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) a changé de statut. Quasi inconnu du grand public il y a dix ans, il s'impose aujourd'hui comme le premier levier de sélection dans l'achat immobilier. Les acquéreurs le cochent de façon explicite — c'est-à-dire volontairement, et non par défaut.

La fracture se joue entre les lettres D et E. Un bien classé E perd 15 % de visibilité en moyenne par rapport à un bien classé D. Le seuil n'est plus seulement réglementaire. Il est devenu psychologique. La loi Climat et Résilience du 22 août 2021 interdit la mise en location des logements classés G depuis janvier 2025, puis des logements classés F à partir de 2028. Ces échéances ont reconfiguré les anticipations des acheteurs, y compris pour les résidences principales.

Les passoires thermiques : un marché de niche pour investisseurs

En bout de chaîne du DPE, le bien classé G reste marginal : il ne représente que 6 % des alertes. Seuls les investisseurs locatifs et les chasseurs de travaux le ciblent encore. Ils cherchent des biens à rénover à prix très décotés. En revanche, les acquéreurs en résidence principale l'écartent quasi systématiquement. Pour ces logements déclassés, la rénovation énergétique constitue l'unique voie de revalorisation.

Un acquéreur plus exigeant, une offre sous pression

L'acquéreur de 2026 sait ce qu'il veut. Il sait aussi ce qu'il refuse. Budget et DPE forment le socle non négociable de tout projet d'achat immobilier. Les critères de confort de vie et d'agrément viennent en seconde ligne. En conséquence, le marché résidentiel se segmente : d'un côté, les biens bien positionnés trouvent preneur rapidement. De l'autre, les biens mal alignés s'enlisent, faute d'adéquation entre l'offre et la demande.





UN CONSEIL / UNE LOI

Qu'est ce que la Loi Jeanbrun ?

La loi Jeanbrun, entrée en vigueur dans la loi de finances 2026, est un dispositif fiscal d'investissement locatif destiné à remplacer la loi Pinel, qui a pris fin en décembre 2024. Elle vise à encourager la production de logements locatifs tout en offrant aux bailleurs privés un levier d'optimisation fiscale attractif dans un contexte de forte tension de logements disponibles et d'une crise palpable.

Contrairement aux anciens dispositifs, la loi Jeanbrun s'applique sur l'ensemble du territoire français, sans zonage. Elle concerne à la fois les logements neufs (ou en VEFA) et les logements anciens avec travaux, à condition que ces derniers fassent l'objet d'une rénovation significative (au moins 30 % du prix d'acquisition) et atteignent une performance énergétique élevée (DPE A ou B).

Ce dispositif s'inscrit ainsi dans une double logique : relancer l'investissement locatif et améliorer la qualité énergétique du parc immobilier.

Le dispositif a été créé par la loi de finances n° 2026-103 du 19 février 2026. Il s'applique aux acquisitions réalisées entre le 21 février 2026 et le 31 décembre 2028.

VOUS AVEZ UN PROJET IMMOBILIER ?

*vous souhaitez **vendre** ou **louer** votre bien ?*

**Les copropriétaires nous ont fait confiance
en nous confiant la vente ou la gestion de leur bien**



**Bien confié par l'un de nos copropriétaires
bénéficiant des avantages de notre Pack
Fidélité !**

Roquebrune Cap Martin
2P 52m², en 6^{ème} étage, terrasse, garage

VENDU !



A LOUER

NICE OUEST / MADONETTE

Résidence standing piscine et tennis,
dernier étage vue mer
2 pièces meublé climatisé terrasses 15m²,
cuisine aménagée, chambre avec
penderie, salle d'eau et WC séparé avec
buanderie - emplacement parking privatif

[VOIR PLUS](#)



QUI CONNAIT VOTRE IMMEUBLE AUSSI BIEN QUE VOTRE SYNDIC?

ON S'OCCUPE DE TOUT !

profitez des avantages offerts par le « **PACK FIDELITÉ** »
(jusqu'à 2 000€ d'économie) réservé uniquement à

NOS CLIENTS PROPRIÉTAIRES

**N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER AFIN D'ÉCHANGER
SUR VOS PROJETS IMMOBILIERS**

Service Transaction

Frédéric MATOIS

fmatois@coprogestimmo.fr
06 51 70 45 47

Service Gestion-Location

Aurélie LALUS

gestion@coprogestimmo.fr
06 66 41 06 13



bien'ici



SeLoger



**MAISONS &
APPARTEMENTS**

Votre Syndic à l'écoute de vos projets immobiliers



SAS COPROGESTIMMO – GESTION – LOCATION – TRANSACTION

3, Rue Caïs de Pierlas – 06300, NICE

Tél : 04.93.79.20.50. coprogestimmo.fr

L'ENTITE DEDIEE AUX PROJETS IMMOBILIERS DE NOS CLIENTS COPROPRIETAIRES

galian-smabtp

