

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 : Assurance du conseil syndical : quelles protections en cas de problème ?

Les membres du conseil syndical s'engagent bénévolement au service de leur copropriété. Pourtant, ils ignorent souvent les risques qu'ils prennent. Agression dans les parties communes, litige avec un copropriétaire, chute lors d'une visite de l'immeuble : leur responsabilité personnelle, civile et pénale, peut être engagée à tout moment. Face à ces dangers, certains assureurs ont développé des solutions dédiées pour protéger ces "non-professionnels" trop souvent laissés sans filet. Car l'assurance du conseil syndical n'est pas un luxe. Depuis la loi ELAN du 23 novembre 2018, elle est même partiellement obligatoire.

A RETENIR :

- La responsabilité civile est obligatoire pour chaque membre du conseil syndical depuis la loi ELAN de 2018.
- La protection juridique n'est pas obligatoire, mais les professionnels la recommandent unanimement.
- La garantie individuelle-accident couvre les membres jusqu'à 85 ans avec un capital de 100 000 €.
- Chaque membre du conseil syndical engage sa responsabilité personnelle, civile et pénale.

L'assurance du conseil syndical est-elle obligatoire ?

Ce que dit la loi ELAN

L'article 21-4 de la loi du 10 juillet 1965, issu de la loi ELAN du 23 novembre 2018, est formel : le syndicat des copropriétaires doit souscrire une assurance de responsabilité civile pour chacun de ses membres. Cette obligation est entrée en vigueur le 1er juin 2020, via l'ordonnance N° 2019-1101 du 30/10/2019 portant réforme du droit de la copropriété des immeubles bâtis.

Protection juridique et individuelle-accident : le complément indispensable :

Au-delà de la RC, deux garanties complémentaires structurent une protection complète : la protection juridique (PJ) et la garantie individuelle-accident. Ni l'une ni l'autre n'est imposée par la loi. Pourtant, les acteurs du secteur les jugent indispensables.

Que couvre la protection juridique du conseil syndical ? Défense civile et pénale en cas de litige :

La protection juridique couvre la défense du membre du conseil syndical pour tout litige lié à son mandat, à l'amiable comme devant les tribunaux. Un exemple concret : un membre est agressé lors de la remise d'un colis dans l'immeuble. La PJ prend en charge sa défense — sans frais pour lui — que l'incident relève de son activité de conseiller syndical ou qu'il soit victime d'un tiers l'ayant blessé.

La protection juridique intervient également en matière pénale. Les situations couvertes incluent les mises en cause pour diffamation, détournement de fonds, abus de confiance ou mise en danger.

La garantie individuelle-accident: pourquoi est-elle indispensable ? Des situations de risque sous-estimées:

Les membres du conseil syndical sont exposés à des risques physiques réels dans l'exercice de leur mandat.

Par exemple : « Deux copropriétaires membres du CS déplacent une jardinière, l'un d'eux se broie plusieurs doigts. Le président change une ampoule qui éclate, il se blesse à l'œil et perd la vue. Un membre se rend chez le syndic en vérification de comptes, il est renversé par une voiture qui prend la fuite. En accompagnant un ravaleur, un conseiller syndical chute et se blesse. »

Sont indemnisés les accidents survenus lors de l'exercice du mandat social : petits travaux d'entretien bénévoles dans les parties communes, manutention, déplacements pour le compte de la copropriété, agression par un occupant ou un tiers, visite de parties communes.

Quelles sont les exclusions à connaître ? Les limites du contrat :

Toute assurance comporte des exclusions. SADA Assurances couvre les membres jusqu'à 85 ans révolus. En revanche, les accidents survenus sous l'emprise de l'alcool ou de stupéfiants non prescrits médicalement sont exclus.

Quatre autres situations restent hors garantie :

- les litiges portant sur les parties privatives ou défendant un copropriétaire à titre individuel ;
- les litiges déclarés après la résiliation du contrat ;
- les poursuites contre le syndicat des copropriétaires pour infraction ;
- les sinistres survenus dans la vie privée ou lors de l'usage d'un véhicule à moteur.

La décision de souscrire une protection juridique et une garantie individuelle-accident pour le conseil syndical revient à l'assemblée générale des copropriétaires. Ce n'est pas le coût du contrat qui doit guider ce vote, mais bien les conséquences financières d'un sinistre en l'absence de couverture.



LOCATION

Clause résolutoire : quelles nouveautés dans les baux de résidence principale ?



Le décret n° 2026-596 du 6 juillet 2026, publié au Journal officiel du 7 juillet 2026, modifie en profondeur le contrat type de location. **Dès le 1er octobre 2026, la clause résolutoire devient une obligation légale** dans tous les nouveaux contrats de location de résidence principale — locations vides, meublées, colocations à bail unique. Une évolution discrète mais structurante pour des millions de propriétaires bailleurs.

A RETENIR : Dès le 1er octobre 2026, la clause résolutoire est obligatoire dans tous les nouveaux baux de résidence principale, locations vides, meublées et colocations à bail unique sont toutes concernées.

Le non-paiement du loyer, des charges ou du dépôt de garantie entraîne la résiliation de plein droit.

Le bailleur doit toujours délivrer un commandement de payer et respecter un délai de six semaines.

Le numéro de téléphone portable du bailleur et du locataire peut figurer dans le contrat, à titre facultatif.

Qu'est-ce que la clause résolutoire et pourquoi devient-elle obligatoire dans les baux ?

La clause résolutoire est une disposition contractuelle qui permet de résilier le bail automatiquement lorsque le locataire ne respecte pas ses obligations. Concrètement, le contrat prend fin de plein droit : aucune action judiciaire préalable n'est nécessaire pour constater la faute. Le juge intervient ensuite, uniquement pour vérifier le manquement et, si la faute est avérée, ordonner l'expulsion.

Ancrée dans le droit locatif français depuis la loi du 6 juillet 1989, cette clause constitue un filet de sécurité essentiel pour le bailleur face aux impayés. Pourtant, jusqu'au décret de juillet 2026, rien n'obligeait à l'insérer dans le contrat.

Pourquoi le législateur a-t-il rendu cette clause obligatoire ?

L'obligation trouve son origine dans la loi n° 2023-668 du 27 juillet 2023 visant à protéger les logements contre l'occupation illicite. Ce texte a posé le principe : tout contrat de location doit mentionner une clause résolutoire en cas de défaut de paiement du loyer, des charges, ou d'absence de versement du dépôt de garantie. Le décret n° 2026-596 du 6 juillet 2026 franchit l'étape suivante : il inscrit cette obligation directement dans les contrats types officiels, qui s'imposent à l'ensemble des bailleurs.

La réforme poursuit un double objectif : sécuriser juridiquement les contrats et harmoniser la protection des propriétaires. Jusqu'alors, la clause résolutoire figurait dans certains baux, mais pas dans d'autres, créant des niveaux de protection variables selon le contrat signé. Désormais, tous les bailleurs bénéficient du même cadre.

Quels contrats sont concernés par le décret du 6 juillet 2026 ? Les trois types de baux visés :

Le décret modifie les annexes 1 et 2 du décret n° 2015-587 du 29 mai 2015 relatif aux contrats types de location. Concrètement, trois catégories de baux de résidence principale sont concernées :

- Location non meublée
- Location meublée
- Colocation à bail unique

Qui est concerné par ces nouvelles obligations ?

Le décret cible expressément trois publics : les bailleurs, les locataires et les professionnels de l'immobilier intervenant lors de la mise en location.

Le décret n° 2026-596 s'applique aux contrats conclus ou renouvelés à compter du 1er octobre 2026. Les baux en cours ne sont pas rétroactivement modifiés. Un bail renouvelé tacitement après cette date devra toutefois intégrer la nouvelle clause résolutoire.

Trois manquements du locataire entraînent désormais la résiliation de plein droit, sans exception :

- Le non-paiement du loyer aux termes convenus
- Le non-paiement des charges aux termes convenus
- Le non-versement du dépôt de garantie

Pour autant, la clause ne s'active pas du jour au lendemain. Elle ne produit effet que six semaines après un commandement de payer resté sans réponse. Ce délai est incompressible : même si la clause figure au contrat, le bailleur ne peut pas l'invoquer avant d'avoir respecté cette procédure.

La procédure légale reste-t-elle obligatoire malgré la clause résolutoire ?

La clause résolutoire n'est pas une expulsion automatique. C'est le point que beaucoup de propriétaires méconnaissent. La clause résolutoire ne supprime pas les droits du locataire et ne déclenche pas une expulsion immédiate. Le bailleur doit impérativement respecter la procédure prévue par la loi du 6 juillet 1989, étape par étape, à savoir un commandement de payer délivré par huissier de justice. Ensuite, le locataire dispose d'un délai de six semaines pour régulariser sa situation.

S'il ne le fait pas, le bailleur saisit le tribunal judiciaire pour faire constater la résiliation et obtenir l'expulsion.

Le juge vérifie la réalité du manquement et peut, s'il l'estime nécessaire, accorder des délais supplémentaires au locataire.

Ce que la réforme change concrètement pour les bailleurs ?

Avant cette réforme, un bailleur dont le contrat ne contenait pas de clause résolutoire devait engager une procédure judiciaire plus longue pour obtenir la résiliation du bail. C'est précisément ce que le décret corrige : en intégrant la clause dans tous les contrats types, il donne à chaque propriétaire le même socle de protection juridique, quel que soit le modèle de contrat utilisé.

Quelles autres modifications le décret apporte-t-il aux contrats types ?

Le numéro de téléphone portable fait son entrée dans le contrat type.

Le décret complète la rubrique « désignation des parties » en autorisant la mention, à titre facultatif, du numéro de téléphone portable du bailleur et du locataire. L'idée est simple : pouvoir joindre rapidement l'autre partie en cas de difficulté.

Un numéro de téléphone dans le contrat, c'est une porte de sortie ouverte en amont du contentieux.

Le décret du 6 juillet 2026 marque une étape concrète vers des contrats de location plus lisibles et plus protecteurs. En rendant la clause résolutoire obligatoire, il met fin à une disparité injustifiée entre les propriétaires et donne à chacun les mêmes armes juridiques face aux impayés. Bailleurs, locataires et professionnels de l'immobilier ont jusqu'au 1er octobre 2026 pour mettre leurs contrats en conformité.

IMMOBILIER



Vente immobilière entre particuliers : l'étude iAD révèle les pièges

Vendre seul son bien immobilier pour économiser les frais d'agence ?

L'idée séduit un Français sur trois. Mais la réalité rattrape vite les vendeurs. Selon une étude exclusive iad/Selvitys publiée le 12 février 2026, 85 % des particuliers ayant vendu en PAP ont rencontré des difficultés imprévues. Pire : 98 % expriment des regrets. Estimation hasardeuse, stress des négociations, complexité juridique... Les pièges de la vente immobilière entre particuliers sont nombreux. Cette enquête menée auprès de 1 000 Français révèle l'écart entre les attentes et le vécu réel. A RETENIR :

- 85% des vendeurs en PAP rencontrent au moins une difficulté imprévue,
- 98% des vendeurs autonomes expriment des regrets après leur vente,
- 9 vendeurs accompagnés sur 10 n'éprouvent aucun regret,
- 74% des Français privilégient la tranquillité d'esprit apportée par un professionnel,
- 46% estiment le juste niveau d'honoraires entre 3 et 5% du prix de vente.

Pourquoi la vente immobilière entre particuliers attire-t-elle encore les Français ?

L'économie des frais d'agence : motivation numéro un.

En effet, l'étude iad/Selvitys publiée le 12 février 2026 confirme que 60% des vendeurs en PAP souhaitent avant tout économiser les honoraires d'agence.

Concrètement, les commissions des agences traditionnelles représentent en moyenne 5 à 7% du prix de vente. Ainsi, sur un bien à 300 000 euros, l'économie potentielle atteint 15 000 à 21 000 euros. Ce calcul pousse donc un tiers des Français (32%) à tenter l'aventure en solo.

Quelles difficultés rencontrent les vendeurs en PAP ?

L'estimation du prix : premier obstacle majeur

La vente immobilière entre particuliers achoppe souvent dès la première étape. En effet, l'étude iad révèle un chiffre significatif. 37% des vendeurs ont eu du mal à évaluer le juste prix de leur bien.

Sans expertise du marché local, fixer un prix cohérent relève du défi.

Par conséquent, un bien surévalué reste des mois sans acquéreur. À l'inverse, un prix trop bas entraîne une perte financière significative.

Les obstacles majeurs rencontrés par les vendeurs en PAP :

La gestion administrative et juridique : un parcours semé d'embûches

Les aspects réglementaires constituent le deuxième écueil majeur. En effet, 28% des vendeurs peinent à rassembler les documents obligatoires. De même, 27% éprouvent des difficultés à gérer les diagnostics techniques ou les aspects juridiques.

La liste des diagnostics obligatoires s'allonge régulièrement. Elle comprend notamment le DPE, le diagnostic amiante, l'état de l'installation électrique et le contrôle de l'assainissement. Or, toute erreur ou omission peut entraîner l'annulation de la vente. C'est pourquoi 68% des Français accordent une forte valeur à la sécurisation juridique. Un professionnel leur apporte cette garantie.

La négociation et les visites : sources de stress

La vente immobilière entre particuliers génère également une charge mentale importante. L'étude le démontre, 23% des vendeurs subissent stress et pression lors des négociations avec les acquéreurs., le même pourcentage (23%) peine à organiser les visites de manière efficace et 19% déclarent avoir consacré beaucoup plus de temps que prévu à leur vente.

Quels regrets expriment les vendeurs ayant choisi l'autonomie ?

Un bilan quasi unanimement négatif

Le verdict est sévère. 98% des vendeurs en PAP déclarent avoir été confrontés à des difficultés ou des insatisfactions. La vente immobilière entre particuliers laisse donc des traces durables. Avec le recul, la quasi-totalité exprime au moins un regret. Cette expérience sans accompagnement professionnel marque les esprits.

Les principaux regrets après une vente immobilière entre particuliers : Stress, temps perdu et prix décevant

À l'inverse, les vendeurs ayant fait appel à un professionnel affichent un bilan radicalement différent. Les chiffres le prouvent. Parmi les 68% de Français accompagnés ces cinq dernières années, près de 9 sur 10 n'éprouvent aucun regret. Mieux encore, plus de 8 sur 10 confieraient une prochaine vente à leur conseiller. La vente immobilière entre particuliers souffre donc de la comparaison.

Quelle valeur les Français accordent-ils à l'accompagnement professionnel ?

Pour 74% des Français, la tranquillité d'esprit et l'allègement de la charge mentale sont plébiscités

En second lieu, la sécurisation juridique convainc 68% des répondants. Ces deux critères correspondent précisément aux difficultés rencontrées lors d'une vente immobilière entre particuliers.

Ce que les Français attendent d'un professionnel de l'immobilier

L'expertise et l'accompagnement humain recherchés

Les vendeurs recherchent bien plus qu'une simple mise en relation.

« L'accompagnement immobilier ne se résume pas à une annonce ou à une signature. C'est un parcours humain, souvent émotionnel qui mérite d'être vécu avec calme et clarté. »



UN CONSEIL / UNE LOI

La Taxe sur la Vacance des Locaux d'Habitation (TVLH)

La Taxe sur la Vacance des Locaux d'Habitation (TVLH) est le tout nouvel impôt local unifié issu de l'article 108 de la loi de finances pour 2026.

Elle entrera officiellement en vigueur le 1er janvier 2027. Ce texte opère une réforme majeure en fusionnant les deux taxes existantes : la Taxe sur les Logements Vacants (TLV, qui s'appliquait en zone tendue) et la Taxe d'Habitation sur les Logements Vacants (THLV, en zone non tendue).

Mais la grande nouveauté de cette loi réside dans le pouvoir de majoration inédit accordé aux conseils municipaux. Les mairies ont désormais le droit de voter des taux locaux bien plus agressifs : Jusqu'à 30 % la première année, jusqu'à 60 % à partir de la deuxième année (une option maximale que des villes particulièrement touchées par la crise du logement, comme Paris, viennent d'adopter pour forcer la remise sur le marché de milliers de biens). Dans les zones non tendues, le taux voté librement par la commune ne pourra pas dépasser un plafond de 50 %.

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 !**

Nice Ouest, studio, terrasse, parking

Sous compromis en 20 jours !



A LOUER

CENTRE / DUBOUCHAGE
Bail étudiant 9 mois - Immeuble Art Deco
2 pièces meublé, cuisine aménagée,
machine à laver, une chambre, un salle
d'eau avec WC
Eau froide et chauffage collectifs

[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

