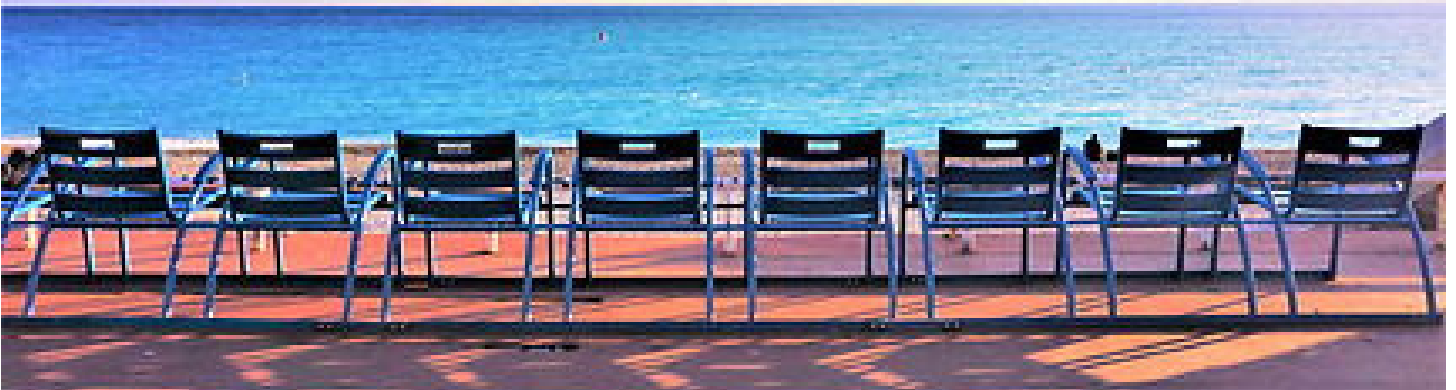


LES COULISSES DE L'IMMOBILIER

Votre Syndic à l'écoute de vos projets immobiliers



Votre syndic vous présente sa newsletter bimensuelle 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

Copropriétés en difficulté : le nouveau label des administrateurs judiciaires



Le ministère de la Justice vient de créer un label dédié aux copropriétés en difficulté. Publié au Journal officiel le 10 janvier 2026, le décret n° 2026-10 instaure un dispositif inédit : reconnaître officiellement les administrateurs judiciaires compétents pour redresser ces immeubles fragilisés.

En France, de nombreuses copropriétés connaissent des impayés de charges, une gestion défaillante ou un bâti dégradé. Face à ces situations complexes, les tribunaux peinent parfois à identifier les professionnels les plus qualifiés. Désormais, le label « gestion des copropriétés en difficulté » permet d'attester l'expérience et les moyens des administrateurs judiciaires spécialisés. Ce label constitue une reconnaissance officielle des compétences.

Un arrêté complémentaire du 9 janvier 2026 précise les conditions d'obtention et les obligations de formation continue. Ce nouveau cadre réglementaire vise à améliorer la prise en charge des copropriétés en difficulté et à sécuriser les interventions judiciaires.

[Comment obtenir ce label pour une copropriété en difficulté ?](#)

Les conditions préalables à remplir : D'abord, l'administrateur judiciaire doit attester de l'obtention de la spécialité civile. Ensuite, il indique le nombre de mandats ad hoc ou d'administrations provisoires exercés au cours des cinq dernières années, en distinguant les dossiers en cours. Enfin, le dossier est complété par les formations suivies ou dispensées sur la gestion des copropriétés en difficulté durant la même période, garantissant ainsi une expertise actualisée et opérationnelle.

Les moyens matériels et humains exigés : Par ailleurs, l'article D. 811-70 du code de commerce impose au candidat de démontrer la réalité de ses moyens matériels, financiers et humains. À ce titre, il doit préciser le nombre de salariés mobilisés sur les missions liées aux copropriétés en difficulté, détailler leurs attributions et mentionner les formations suivies au cours des cinq dernières années. De plus, il indique les logiciels utilisés pour le suivi des procédures de mandat ad hoc ou d'administration provisoire.

Enfin, tout élément complémentaire permettant d'apprécier le fonctionnement de l'étude peut utilement venir étayer la demande.

Quelles sont les obligations de formation pour les spécialistes de la copropriété en difficulté ? : Une formation continue obligatoire de 15 heures.

L'article A. 811-41 du code de commerce impose au titulaire du label de justifier au terme de chaque année civile d'une formation continue d'au moins quinze heures. Cette obligation garantit l'actualisation des connaissances en matière de droit et

Dans quels cas le label peut-il être retiré ? : Enfin, l'article D. 811-71 du code de commerce précise les hypothèses de retrait du label. Ainsi, le garde des sceaux peut y procéder lorsque l'administrateur judiciaire ne remplit plus les conditions exigées pour son obtention ou manque à ses obligations de formation continue. De surcroît, des dysfonctionnements répétés ou une carence manifeste dans la gestion des dossiers de copropriétés en difficulté constituent des motifs suffisants pour justifier cette décision. En filigrane, le texte rappelle que le label n'est pas un acquis, mais un engagement durable en matière de compétence, de rigueur et de qualité d'intervention.

Quelle visibilité pour les administrateurs labellisés intervenant sur les copropriétés en difficulté ? :

Selon l'article D. 811-69 du code de commerce, la liste des administrateurs judiciaires titulaires du label fait l'objet d'une diffusion sur le site du Conseil national des administrateurs judiciaires et mandataires judiciaires. Cette publicité permet aux tribunaux, syndicats et copropriétaires d'identifier rapidement les professionnels compétents pour intervenir sur une copropriété en difficulté.

LOCATION



Réglementation Airbnb 2026 : la fin de l'opacité pour les loueurs ?

Le marché de la location touristique entre dans une nouvelle ère. La réglementation Airbnb 2026 marque « le choc réglementaire le plus important depuis l'arrivée des plateformes ».

Le règlement européen 2024/1028, adopté en avril 2024, impose désormais une transparence totale : enregistrement obligatoire, numéro unique vérifiable et transmission automatique des données aux autorités.

Cette mise en conformité forcée sonne la fin du « Far West » de la location courte durée. Pour les hébergeurs professionnels, cette réglementation Airbnb 2026 représente à la fois un défi administratif et une opportunité de se démarquer face aux acteurs non conformes.

Pourquoi la réglementation Airbnb 2026 bouleverse-t-elle le marché ?

Le règlement européen 2024/1028 transforme radicalement le secteur de la location courte durée.

Concrètement, cette réglementation Airbnb 2026 impose quatre obligations majeures. Tout d'abord, chaque propriétaire doit enregistrer son logement auprès des autorités. Ensuite, l'administration attribue un numéro unique vérifiable à chaque bien. Par ailleurs, les plateformes transmettent automatiquement les données aux autorités : identité du loueur, adresse, nombre de nuitées et revenus générés. Enfin, les contrevenants s'exposent à des sanctions financières

Comment le secteur a-t-il évolué dans l'opacité jusqu'à présent ?

Pendant plus de dix ans, la location touristique a prospéré dans une zone grise : Le « Far West de la location touristique ». En effet, certaines annonces échappaient à toute déclaration. De même, des centaines de milliers de logements restaient impossibles à tracer. De nombreux propriétaires opéraient ainsi dans une semi-illégalité tolérée par les autorités.

La réglementation Airbnb 2026 offre aux États membres une visibilité inédite. « Pour la première fois, ils voient qui loue quoi, quand, et combien il gagne »

Ce changement structurel modifie donc le modèle opérationnel des plateformes. Il impose également aux hébergeurs un véritable test de maturité professionnelle.

Or, cette situation a engendré trois problèmes majeurs. Elle a d'abord faussé la concurrence. Les hébergeurs professionnels, respectueux des règles, se sont retrouvés désavantagés. Par ailleurs, elle a accentué les tensions avec les collectivités locales. Celles-ci font déjà face à une pénurie aiguë de logements. Enfin, elle a rendu les revenus locatifs plus opaques. Un flou qui complique leur contrôle par l'administration fiscale.

Toutefois, la réglementation Airbnb 2026 met fin à ce modèle défaillant. Selon la tribune, « ce modèle s'effondre ». Paradoxalement, « c'est une bonne nouvelle pour les acteurs sérieux du secteur ».

Quelles opportunités la réglementation Airbnb 2026 offre-t-elle aux professionnels ?

La nouvelle réglementation crée un environnement « plus clair, plus sain, et plus favorable à ceux qui ont investi dans la qualité, la conformité et la transparence ». En conséquence, les hébergeurs professionnels renforcent leur positionnement face aux acteurs informels.

Dans le même temps, ils rassurent leurs partenaires : collectivités, plateformes et acteurs institutionnels. Par ailleurs, ils valorisent une offre qualifiée, pensée pour durer, sur un marché en pleine structuration. Enfin, ils se distinguent clairement des acteurs amateurs, dépourvus des outils et de la rigueur nécessaire pour suivre ces exigences.

Quelles contraintes les hébergeurs doivent-ils anticiper ? Une charge administrative renforcée :

Cette transition ne sera pas indolore. En effet, la réglementation Airbnb 2026 impose une charge administrative accrue. Concrètement, les hébergeurs doivent gérer l'enregistrement de leurs biens. Ils assurent également une conformité permanente. Ils suivent rigoureusement leurs données. Par conséquent, ils doivent adopter des outils professionnels de gestion, de reporting et d'automatisation.

En France, la loi Le Meur du 19 novembre 2024 complète ce dispositif européen. Elle impose un téléservice national d'enregistrement opérationnel au plus tard le 20 mai 2026. Les autorités peuvent infliger des amendes allant jusqu'à 10 000 € pour défaut d'enregistrement. Elles sanctionnent également les fausses déclarations jusqu'à 20 000 €.

Comment transformer cette contrainte en avantage compétitif ?

Loin d'être une menace, la réglementation Airbnb 2026 peut devenir un puissant levier de croissance. C'est du moins l'analyse d'Orisha Real Estate. En effet, « elle protège le marché, rétablit la confiance des territoires, et permet aux hébergeurs professionnels de sortir du lot », résume Nicolas Potier.

La vraie question n'est donc plus de savoir si la location touristique survivra. Elle est de déterminer « qui survivra à la fin de l'opacité ». Ceux qui anticipent dès aujourd'hui disposent d'un avantage compétitif décisif. En revanche, les autres découvriront trop tard la nouvelle réalité du marché. En 2026, la location touristique « ne sera pas seulement plus encadrée, elle sera plus mature, plus exigeante, et définitivement plus transparente ».

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.

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

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

La vente immobilière entre particuliers séduit d'abord pour des raisons financières. En effet, l'étude iad/Selvitys publiée le 12 février 2026 le confirme. 60% des vendeurs en PAP souhaitent avant tout économiser les honoraires d'agence. Cette motivation domine largement les autres considérations.

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.

Pourquoi les Français choisissent la vente immobilière entre particuliers

Une confiance excessive dans ses propres capacités

Au-delà de l'aspect financier, d'autres motivations apparaissent. L'enquête a interrogé 1 000 Français ayant vendu un bien au cours des cinq dernières années. Les résultats parlent d'eux-mêmes.

Une part significative des vendeurs - 35% - considère que la transaction entre particuliers reste réalisable sans intermédiaire. Près de 29% souhaitent conserver la maîtrise de chaque étape du processus. De leur côté, 15% jugent les outils en ligne suffisants pour conduire leur projet, tandis que 24% déclarent disposer déjà d'un acquéreur potentiel dans leur entourage. La multiplication des plateformes d'annonces nourrit cette confiance. Toutefois, elle masque la complexité réelle d'une transaction immobilière.

Des expériences passées qui pèsent dans la balance : L'étude révèle également d'autres facteurs. Ainsi, 14% des vendeurs ont été influencés par une mauvaise expérience passée avec un professionnel. De plus, 15% expriment un manque de confiance envers les agents immobiliers. Ces facteurs émotionnels alimentent une vision simplifiée du processus de vente.

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. De même, les vendeurs n'accèdent pas aux données de transactions comparables. Par conséquent, un bien surévalué reste des mois sans acquéreur. À l'inverse, un prix trop bas entraîne une perte financière significative. Cette difficulté a des conséquences directes. Ainsi, 59% des vendeurs en PAP se disent finalement insatisfaits du prix final obtenu.

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. Elle peut également exposer le vendeur à des poursuites ultérieures. 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 clairement.

D'une part, 23% des vendeurs subissent stress et pression lors des négociations avec les acquéreurs. D'autre part, le même pourcentage (23%) peine à organiser les visites de manière efficace. Par ailleurs, 19% déclarent avoir consacré beaucoup plus de temps que prévu à leur vente. Ces difficultés s'accumulent. Elles expliquent pourquoi 85% des vendeurs en PAP rencontrent au moins un obstacle imprévu.

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.

« L'étude révèle très clairement qu'il existe un écart profond entre ce que les Français imaginent lorsqu'ils choisissent de vendre seuls et ce qu'ils vivent réellement. »

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

Les regrets se concentrent sur quatre aspects principaux. L'institut Selvitys les a mesurés avec précision.

Tout d'abord, le stress généré arrive en tête. Il concerne 73% des vendeurs. Ensuite, 63% regrettent le temps consacré à leur vente. Par ailleurs, 59% se montrent insatisfaits du prix final obtenu. Enfin, 58% déplorent une durée de vente trop longue. Ces chiffres illustrent l'écart entre les attentes initiales et la réalité vécue.

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

La tranquillité d'esprit plébiscitée

L'étude iad met en lumière les attentes des Français concernant l'accompagnement lors d'une transaction. Les résultats sont éloquentes. En premier lieu, la tranquillité et l'allègement de la charge mentale arrivent en tête. 74% des Français y accordent une forte ou très forte valeur. 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.

Un contraste frappant avec les vendeurs accompagnés

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.

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

L'expertise et l'accompagnement humain recherchés

Les Français valorisent également d'autres critères. Ainsi, l'accès à un réseau d'acquéreurs séduit 67% d'entre eux. De plus, 65% apprécient la qualité des visites et le tri des acquéreurs. Également, 63% recherchent un accompagnement humain. La qualité de la négociation convainc 60% des répondants. La justesse du prix compte pour 59%. La rapidité de vente et le gain de temps importent à 58% des Français. Ces attentes dessinent le portrait d'un accompagnement global. Les vendeurs recherchent bien plus qu'une simple mise en relation.

L'étude souligne un autre point important. 70% des Français basent leur choix sur les expériences passées et les recommandations de leur entourage

Des conditions claires pour accepter un professionnel

Pour recourir à un conseiller, les Français posent des conditions précises. L'étude les identifie clairement. La démonstration d'une réelle efficacité, tant sur le délai de vente que sur le prix obtenu, constitue l'argument le plus convaincant pour 63% d'entre eux. Une estimation rigoureuse, étayée et pédagogique, emporte l'adhésion de 44% des vendeurs. Enfin, 38% se déclarent sensibles au niveau d'expertise certifiée apporté par le professionnel.

Par ailleurs, l'accompagnement juridique renforcé importe à 37 % des répondants. Une rémunération claire et transparente convainc 35% d'entre eux. Enfin, 31% recherchent une relation plus humaine et de proximité.

Comment les professionnels répondent-ils aux attentes des vendeurs ?

Un modèle d'honoraires ajustés

Face aux réticences liées au coût, les professionnels adaptent leur offre. L'étude révèle une donnée clé. 46% des Français situent le juste niveau d'honoraires entre 3 et 5% du prix de vente.

Pour conclure, : « Être accompagné, c'est être sécurisé sur le prix, la négociation, le juridique, le profil des acquéreurs potentiels visitant le bien mais aussi sur tout ce que l'on ne voit pas : le stress, les doutes, les imprévus » et « 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. »

À retenir – Vente immobilière entre particuliers : les enseignements de l'étude iad :

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.

Les indicateurs de performance confirment l'efficacité de l'accompagnement professionnel.





UN CONSEIL / UNE LOI

Loi CHOC logement : quelles mesures pour relancer la construction en France ?

Le Sénat a adopté le 20 janvier 2026 la loi CHOC logement par 230 voix contre 102. Cette proposition de loi visant à conforter l'habitat, l'offre de logements et la construction, portée par Dominique Estrosi Sassone et Mathieu Darnaud, ambitionne de sortir la France de la crise du logement. Face à l'effondrement des mises en chantier (282 700 logements en 2025 contre 413 600 en 2020), le texte fixe un objectif clair : construire 400 000 logements par an d'ici 2030.

La loi CHOC logement s'attaque aux freins structurels identifiés par la commission des affaires économiques du Sénat. Elle assouplit la loi SRU, redonne du pouvoir aux maires sur les attributions HLM et prévoit l'extinction progressive de la RLS d'ici 2031. Le texte facilite également la mobilisation du foncier et renforce la lutte contre le squat. Cette réforme entend réconcilier logement privé et logement social pour relancer les parcours résidentiels des Français.

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



Proche TNL. 4P 92m². A moderniser
**Bien confié par un de nos
copropriétaires en Exclusivité =
Pack Fidélité + vendu en 6 mois**

[VOIR PLUS](#)



A LOUER
NICE RIQUIER / ARSON
Résidence sécurisée avec ascenseur
2 pièces au calme meublée de 43m²
Pièce à vivre/cuisine américaine
aménagée. Chambre avec penderie.
SDB avec coin buanderie et WC
indépendant. Clim et volets électriques



QUI CONNAIT VOTRE IMMEUBLE AUSSI BIEN QUE VOTRE SYNDIC?

ON S'OCCUPE DE TOUT !

profitez des avantages offerts par le « **PACK FIDÉLITÉ** »
(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



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

