

COPROPRIÉTAIRES, FINANCEZ LES GROS TRAVAUX SANS EMPRUNTER

Ravalement, réfection des parties communes, installation d'un ascenseur, rénovation énergétique : les copropriétés sont confrontées à d'importants frais. Des solutions existent pour y faire face sans s'endetter.

© VALÉRIE VALIN-STEIN

Plusieurs majorités possibles

La vente du droit de surélever se vote à la majorité de l'article 26 (2/3 des voix de tous les copropriétaires), ou de l'article 25 (majorité absolue des voix de tous les copropriétaires) si un droit de préemption urbain a été institué dans le périmètre de l'immeuble. La cession d'une partie commune se vote à la majorité de l'article 26. Si cette majorité n'est pas atteinte, un second vote à celle de l'article 25 est possible lors de la même AG lorsque le premier vote a recueilli au moins 1/3 des voix.

L'étau se resserre autour des copropriétaires, traditionnellement réticents à se lancer dans des travaux d'envergure. La loi Climat et résilience (n° 2021-1104 du 22.8.21) comprend plusieurs dispositions visant à accélérer la rénovation énergétique des copropriétés. On y trouve, notamment, l'obligation de réaliser un diagnostic de performance énergétique collectif, dans les immeubles dont le permis de construire est antérieur à 2013, ou d'élaborer un plan pluriannuel de travaux dans ceux datant de plus de 15 ans. Par ailleurs, les sommes alimentant le fonds travaux (obligatoire pour les immeubles de plus de 10 ans) ne seront plus déterminées en fonction du budget de fonctionnement de l'immeuble, mais d'après le montant prévisionnel des travaux. Enfin, la loi rend progressivement plus difficile la location des logements énergivores. Ce sont de mauvaises nouvelles pour les copropriétaires, qui risquent de devoir lancer simultanément les chantiers qu'ils avaient différés (ravalement...) et ceux de rénovation énergétique. Et la difficulté sera d'autant

plus grande qu'il sera compliqué, pour les propriétaires les moins aisés comme les retraités et certains primo-accédants, de dénicher les financements nécessaires.

LA PRISE DE DÉCISION FACILITÉE

Heureusement, il est possible de trouver des fonds, notamment en surélevant l'immeuble ou en vendant une partie commune. La loi Alur (n° 2014-366 du 24.3.14) a assoupli certaines contraintes pesant sur ces opérations de surélévation. « Ce texte a supprimé le droit de blocage des propriétaires du dernier étage qui ne bénéficient, désormais, que d'un droit de priorité de 2 mois. Il a aussi mis fin aux règles de densité, ce qui a permis le développement de nouveaux projets », explique l'architecte parisien Florian Levy, de l'agence Java.

Le plus simple, pour la copropriété, consiste à vendre le droit de surélever à un tiers. Dans 95 % des cas, il s'agit de l'occupant du dernier étage. Mais l'ache-



teur peut être un étranger à l'immeuble, un marchand de biens ou un promoteur. Le syndicat des copropriétaires peut aussi s'improviser maître d'ouvrage et mener à bien la surélévation avec l'aide d'un professionnel. Une solution presque jamais retenue en raison de l'ampleur de la tâche : il faut obtenir des financements et des garanties, vendre les lots et gérer de multiples tracasseries administratives.

SURÉLEVER : UN PROJET DE LONGUE HALEINE

Même si la loi Alur a levé des freins, surélever un immeuble reste une vaste opération qui prend de 2 à 3 ans au minimum. Une fois le projet ficelé, il faut qu'il soit validé par le service de l'urbanisme, ce qui est loin d'être une simple formalité. « Dans certains quartiers de Grenoble, dès que la hauteur de la surélévation excède 15 mètres, le projet est retoqué », déplore un agent immobilier local. Même validée, l'opération peut être soumise à des contraintes spécifiques

parfois insurmontables. « La création de surface peut s'assortir de l'obligation de créer des places de parking », témoigne Jean-François Eon, président de Syneval, courtier en syndic. Dans les secteurs protégés il faut, en plus, passer sous les fourches caudines de l'Architecte des bâtiments de France (ABF) et, dans certains secteurs de la capitale, de la Commission du Vieux Paris. « La Commission était favorable à notre projet, mais pas l'ABF, qui estimait que notre charpente avait une grande valeur, alors que nous vivons dans un ancien immeuble de rapport sans intérêt architectural », soupire Étienne, qui espère voir prochainement le bout du tunnel après 2 ans de rebondissements.

Si le projet tient debout administrativement, rien ne dit que c'est le cas de l'immeuble ! « La réalisation d'un diagnostic structure va permettre d'évaluer la répartition du poids ajouté sur les murs, explique l'architecte Florian Levy. Si les fondations ne peuvent pas le supporter et qu'il faut les consolider, on arrête généralement le projet, car le coût de ces travaux est exorbitant. »

•••

... LE RÈGLEMENT DOIT ÊTRE MODIFIÉ

Autre interlocuteur incontournable, le géomètre expert. « *Nous regardons comment les tantièmes ont été initialement calculés. Ensuite, nous modifions l'état descriptif de division avec une nouvelle répartition des charges et la création d'un lot transitoire [le logement à construire, Ndlr] qui deviendra définitif à l'achèvement des travaux* », explique Cécile Taffin vice-présidente de l'Union nationale des géomètres-experts. Cette intervention (à la charge du bénéficiaire de la surélévation) est facturée au temps passé : de 2 000 à 3 000 € pour une copropriété de taille moyenne.

Sachez que le nouvel état descriptif de division, le permis de construire et le diagnostic structure de l'immeuble doivent

être présentés à l'assemblée générale qui va valider le projet. Cela sécurise les copropriétaires et facilite leur prise de décision.

UNE AUBAINE POUR LA COPROPRIÉTÉ

Le projet est rentable tant pour le syndicat des copropriétaires que pour le bénéficiaire de la surélévation. « *Il n'y a pas de valeur de marché au m² du droit de surélévation. Chaque copropriété fixe ses propres tarifs* », souligne Bertrand Sliosberg, directeur général de l'Atelier parisien de Surélévation. La copropriété est rémunérée en argent ou en nature. Dans ce cas, l'acquisition s'assortit d'une « obligation de faire », notifiée sur l'acte notarié. L'acheteur s'engage à assumer les travaux. « *Dans un immeuble du XIX^e arrondissement de Paris, les acquéreurs ont pris ...*

→ Zoom

LA SURÉLÉVATION A VALORISÉ TOUT L'IMMEUBLE

Après avoir investi 800 000 € dans les deux studios du dernier étage de cet immeuble parisien du IX^e arrondissement, les acquéreurs ont acheté le droit de les surélever. En contrepartie, ils ont financé le ravalement et la pose d'un ascenseur dans l'immeuble. L'opération leur a coûté en tout 1,35 million d'euros. Leur appartement de 157 m² avec 137 m² de terrasse est évalué, au bas mot, à 2,3 millions d'euros ! Quant à l'immeuble, selon Jean-Thomas Finatou, l'architecte à l'origine du projet, sa valeur au mètre carré serait passée de 11 000 à 14 000 € après travaux.

→ Avant



→ Après



Le bon choix pour préparer mon avenir c'est le PER WINALTO RETRAITE

Avec l'accompagnement
de votre conseiller MAAF, profitez
d'un Plan d'Epargne Retraite individuel
qui a déjà fait ses preuves :



PER WINALTO RETRAITE
MAAF



VICTOIRE DE BRONZE - MAAF
pour le contrat PER Winalto Retraite



Décoré à MAAF Vie par le Bureau Veritas
Certification - 92937 PARIS - LA DEFENSE CEDEX

Durée de validité et modalités d'octroi disponibles sur
maaf.fr/fr/assurance-vie/pourquoi-maaf-vie#savoirFaire

PER Winalto Retraite est un contrat d'assurance vie de groupe à adhésion facultative de type multisupport, dont l'exécution est liée à la cessation d'activité professionnelle souscrit par l'ADERI (Association pour le Développement de l'Epargne Retraite Individuelle - adresse 86-90 rue Saint-Lazare 75009 Paris) auprès de MAAF Vie. Conditions des garanties du contrat PER Winalto Retraite disponibles sur maaf.fr ou dans les agences maaf.

Le Document d'Informations Clés générique et le guide de présentation des supports en vigueur sont également consultables à tout moment sur maaf.fr/ rubrique Epargne.

Les montants investis sur les supports en unités de compte ne sont pas garantis mais sujets à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers. Cet investissement peut entraîner un risque de perte en capital supporté par l'adhérent.

MAAF disponible pour vous



en agence

Prenez rendez-vous sur
maaf.fr ou sur l'appli mobile
MAAF et Moi



au téléphone

3015 Service & appel
gratuits

du lundi au vendredi de 8h30 à 20h
et le samedi de 8h30 à 17h.



sur votre espace client

Sur maaf.fr et l'appli mobile
MAAF et Moi



Document à caractère publicitaire

MAAF Vie Société anonyme au capital de 70 102 881 euros entièrement versé - RCS NIORT 337 804 819 - Code APE 6511 Z Entreprise régie par le code des assurances - N° de TVA intracommunautaire FR 82 337 804 819
Siège social : Chaban 79180 Chaumay - Adresse postale : Chaumay - 79087 NIORT Cedex 09 - maaf.fr - 11/2021.



... en charge les ravalements et la réfection de la toiture, pour 300 000 € », illustre l'architecte Jean-Thomas Finateu. « Grâce aux travaux réalisés, l'immeuble se valorise. La création de nouveaux lots va aussi diluer les charges des copropriétaires », ajoute Bernard Sliosberg. Les bénéficiaires de la surélévation font, eux aussi, une bonne affaire. La preuve en chiffres avec Anne et Pascal, propriétaires de 84 m² au dernier étage d'un immeuble du quartier Saint-Ambroise (XI^e arrondissement de Paris). Ils ont acheté, pour 100 000 €, 60 m² de droits à surélever, en contrepartie de la réfection totale de la toiture et d'un mur pignon. L'opération leur est revenue à 300 000 € pour 60 m², soit 5 000 €/m², sachant que, dans leur quartier, le prix moyen dépasse les 11 000 €/m².

LA VENTE D'UNE PARTIE COMMUNE

Si la surélévation n'est pas possible, vous avez peut-être la possibilité, pour financer tout ou partie de vos travaux, de ven-

dre une partie commune. Il peut s'agir d'un bout de couloir cédé à un copropriétaire souhaitant gagner quelques mètres carrés, ou de l'ancienne loge du gardien. Ces cessions font l'objet d'un vote en AG, à la majorité de l'article 26 (voir p. 48), sauf lorsqu'elles portent atteinte à la destination de l'immeuble. « Dès lors, c'est l'unanimité qui est requise. Cela peut être le cas pour la cession de l'ancienne loge dans un immeuble de standing élevé, dans une copropriété comportant un nombre important de lots, ou lorsque la présence d'un gardien est explicitement prévue dans le règlement de la copropriété », explique Colette Chazelle, avocate à Lyon.

Le prix de vente est déterminé en fonction des prix pratiqués dans le quartier ou, mieux encore, dans l'immeuble. Il est conseillé de tenir compte de la plus-value « virtuelle » réalisée par le copropriétaire lorsque son lot intégrera la partie commune. Notez que cette opération nécessite également de faire procéder à un nouvel état descriptif de division par un géomètre expert, à moins que la loge ne soit déjà définie comme un lot appartenant au syndicat des copropriétaires.

→ Zoom

14 000 €/AN POUR ACCUEILLIR UNE ANTENNE RELAIS

Certains opérateurs de téléphonie mobile proposent aux syndicats de copropriétaires la pose d'une antenne relais sur leur toit. Le loyer est souvent important : une petite copropriété de Saint-Maur-des-Fossés (94) s'est ainsi vu offrir une indemnité annuelle de 14 200 €. De quoi financer quelques travaux ! Cette décision, qui suscite des réactions contrastées (certains copropriétaires s'inquiètent pour leur santé, d'autres craignent une décade de leur appartement), se vote à la majorité absolue de l'ensemble des voix des copropriétaires (article 25). Il est possible, sous certaines conditions, d'effectuer un second vote à la majorité des voix des copropriétaires présents ou représentés à l'assemblée générale (article 24). Les sommes versées par l'opérateur sont réparties entre les différents copropriétaires, qui doivent les déclarer au fisc dans la catégorie des revenus fonciers.

LE PARTAGE DES FONDS

La répartition est identique qu'il s'agisse d'une surélévation (excepté lorsqu'elle s'assortit d'une obligation de faire) ou de la cession d'une partie commune. « Chaque copropriétaire reçoit une part du produit de la vente au prorata de sa quote-part de parties communes. Depuis l'ordonnance du 30 octobre 2019, le syndicat peut déduire les sommes qui lui sont dues de celles à reverser au copropriétaire, par voie de compensation », rappelle Colette Chazelle. Bonne nouvelle, dans le cas d'une surélévation, les fonds perçus ne sont pas fiscalisés ! ■