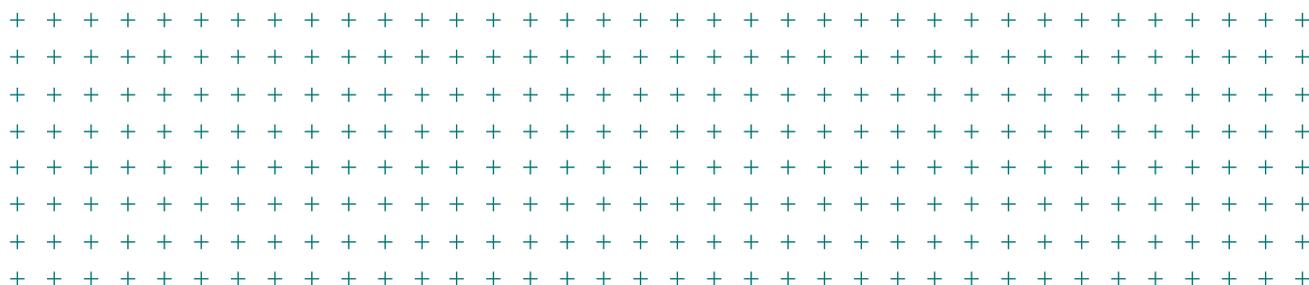


Mener une démarche de rénovation-densification pour financer la rénovation énergétique en copropriété : Guide pratique

Analyse et retour d'expérience
de l'Action Tank Entreprise & Pauvreté



innover
dans la lutte
contre
la pauvreté

**Action
Tank
Entreprise
& Pauvreté**

avec le soutien de





Partie 1

Principes de la rénovation-densification

Page 06

- Le constat : de nouveaux leviers de financement à trouver pour accélérer la rénovation des copropriétés
- Le modèle d'action proposé par l'Action Tank Entreprise & Pauvreté : un modèle de « rénovation-densification »
- Principe de la densification
- Principe du Contrat de Performance Energétique
- Retour d'expérience du projet de rénovation-densification de la copropriété des Pommiers à Clichy-sous-Bois
- Quel est le potentiel de la rénovation-densification ? Quel intérêt pour les collectivités et les acteurs privés ?

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

Page 17

- Le phasage des travaux de densification et des travaux de rénovation
- Les enjeux d'un projet de rénovation-densification
- Les acteurs clés d'un projet de rénovation-densification
- Etape 1 : Qualification du besoin de rénovation de la copropriété et études
- Etape 2 : Pré-étude du potentiel de densification
- Etape 3 : Conception du projet de rénovation
- Etape 4 : Conception du projet de densification
Focus : Concertation avec les habitants
- Etape 5 : Bouclage du plan de financement des travaux de rénovation de la copropriété
- Etape 6 : Achat des droits à construire

Partie 3

Impacts attendus et recommandations pour le déploiement de la démarche de rénovation-densification

Page 42

- Quels sont les impacts attendus d'un projet de rénovation-densification ?
- Comment favoriser le développement de projets de rénovation-densification ?
- Pour aller plus loin : deux pistes pour systématiser l'étude du potentiel de projets de rénovation-densification

Objectifs de ce guide pratique

Ce guide détaille les étapes et les conditions de mise en œuvre d'un projet de « rénovation-densification » d'une copropriété : il s'agit d'un projet de rénovation complète intégrant un volet de travaux d'économies d'énergie, financé en partie par la vente de droits à construire appartenant à la copropriété qui se traduit par une densification de la parcelle.

L'objectif de ce type de projet est de réussir à financer des travaux de rénovation énergétique ou d'améliorer le niveau d'ambition des travaux avec la mobilisation d'un financement supplémentaire, tout en garantissant la diminution des charges énergétiques de la copropriété après travaux.

La rénovation-densification a fait l'objet d'une première expérimentation sur la copropriété des Pommiers, située à Clichy-sous-Bois, en Seine-Saint-Denis, dans le cadre d'une réponse à l'appel à manifestation d'intérêt Ville durable et solidaire (Programme d'Investissement d'Avenir) porté par l'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine. Indépendamment des spécificités opérationnelles et contextuelles du projet des Pommiers, l'expérimentation a démontré que la vente de droits à construire pouvait financer 25% du projet de rénovation énergétique, pour un gain énergétique garanti de plus de 50%.

Le parc privé collectif est le segment du parc résidentiel français qui concentre le plus de difficultés à sa rénovation : il se caractérise par des qualités thermiques très inférieures au parc social et un rythme de rénovation significativement inférieur au parc privé individuel. Trop souvent des travaux de rénovation énergétiques sont abandonnés faute de capacité des copropriétaires à assumer des restes à charges élevés, au profit de ravalements simples ou de travaux énergétiques de moindre envergure, ce qui génère un surcoût pour les copropriétaires et la destruction du gisement d'économies pour le

bâtiment. Si ce constat est partagé pour toutes les copropriétés, il est particulièrement saillant pour les copropriétés dégradées ou fragiles.

Mobilisable sous certaines conditions, la vente de droits à construire est un levier fort qui permet de réduire le reste à charge des copropriétaires. La vente de droits à construire constitue aussi une méthode de densification douce des villes, et à ce titre, elle peut venir servir les objectifs d'aménagement urbain et de développement des équipements et logements des collectivités.

Ce guide est un guide pratique, qui a vocation à améliorer la compréhension de l'imbrication d'un projet de densification et d'un projet de rénovation d'un immeuble existant, afin de faciliter l'appropriation d'une démarche de rénovation-densification par tous les acteurs institutionnels qui agissent pour la rénovation des copropriétés, et les copropriétaires eux-mêmes. L'objectif est de faciliter le déploiement de cette démarche de rénovation-densification, et ainsi contribuer à l'accélération de la rénovation énergétique des copropriétés et à la lutte contre la précarité énergétique.

L'Action Tank Entreprise & Pauvreté¹, qui a été impliqué dès la conception de l'expérimentation menée dans la ville de Clichy-sous-Bois sur la copropriété des Pommiers, et qui a assuré un soutien opérationnel fort au projet de 2015 à 2020, est rédacteur de ce guide pratique. Celui-ci s'appuie sur le témoignage de plusieurs acteurs pour proposer, à chaque étape, les recommandations tirées en particulier de l'expérimentation menée à Clichy-sous-Bois, et d'initiatives inspirantes portées par d'autres acteurs sur les territoires.

¹ Pour mieux connaître l'association, rendez-vous en page 47.

Partie 1

Principes de la rénovation-densification

- Le constat : de nouveaux leviers de financement à trouver pour accélérer la rénovation des copropriétés
- Le modèle d'action proposé par l'Action Tank Entreprise & Pauvreté : un modèle de « rénovation-densification »
- Principe de la densification
- Principe du Contrat de Performance Energétique
- Retour d'expérience du projet de rénovation-densification de la copropriété des Pommiers à Clichy-sous-Bois
- Quel est le potentiel de la rénovation-densification ?
Quel intérêt pour les collectivités et les acteurs privés ?

Partie 1

Principes de la rénovation-densification

Le constat : de nouveaux leviers de financement à trouver pour accélérer la rénovation des copropriétés

LE PARC PRIVÉ COLLECTIF CONFRONTÉ À UN TRIPLE ENJEU

Un parc énergivore...

Le parc de copropriété en France concentre plusieurs difficultés à sa rénovation : il se caractérise par des qualités thermiques significativement inférieures au parc social (5% des logements locatifs sociaux ont une étiquette énergétique F ou G, contre 32% des maisons individuelles privées et 33% des appartements du parc privé). Cela s'explique par une ancienneté plus importante (64% des immeubles collectifs privés ont été construits avant la première réglementation thermique de 1974, contre 56% du parc de logements total en France) et par un rythme de rénovation significativement inférieur (d'après l'enquête TREMI pilotée par l'ADEME, 87% des travaux de rénovation performante ou très performante sont réalisés en logement individuel).

... occupés par des ménages en précarité énergétique...

D'après l'Observatoire National de la Précarité Énergétique, 18% des occupants du parc collectif privé sont en situation de précarité énergétique, contre 12,4% tous types de logements confondus en France. Si ce taux de 18% est inférieur au taux de 36% observé dans le logement social, il faut toutefois noter que les locataires du parc social ont un taux d'effort énergétique bien plus faible que les propriétaires ou locataires dans le parc privé (c'est-à-dire que les charges énergétiques du logement pèsent moins dans leur budget) ; par ailleurs, les précaires énergétiques du parc collectif privé sont plus nombreux que ceux du parc social. Enfin, 25% des locataires du parc collectif privé sont en situation de précarité énergétique, contre 9% des propriétaires.

... dans des copropriétés fragiles, en voie de dégradation, ou dégradées

D'après l'Anah, 180 000 copropriétés en France sont fragiles ou dégradées, soient 2,3 millions de logements et 25% des copropriétés en France. L'Insee estimait en 2017 qu'il existe des impayés de charges dans 43% des copropriétés, et le chauffage seul compte pour 30% des charges en moyenne.

DES RESTES À CHARGE ENCORE TROP IMPORTANTS

Les besoins de rénovation dans le parc privé collectif sont importants, et plusieurs dispositifs dédiés aux copropriétés ont été mis en place ces dernières années, à l'instar de l'aide Habiter Mieux Copropriétés (22 837 logements rénovés en 2019) qui a évolué en 2021 pour devenir MaPrimeRénov' Copropriété, et qui est pilotée par l'Anah, ou encore le renforcement de dispositifs curatifs tel que le Plan Initiative Copropriété qui vise à aider 56 000 logements avec une enveloppe de 2,7 milliards d'euros.

Néanmoins, étant donné le coût des travaux, qui peut atteindre 350€/m² pour le volet énergétique seul², les restes à charge restent élevés malgré les aides à la rénovation existantes.

Ainsi, faute de capacité de financement :

- Des programmes de travaux sont abandonnés : c'était le cas de la copropriété des Pommiers à Clichy-sous-Bois, avant de faire l'objet d'une expérimentation du modèle de rénovation-densification ;
- L'ambition des travaux est revue à la baisse, parfois avec l'abandon de volets « rénovation énergétique » des travaux : les appartements représentent ainsi 29% des travaux sans gains énergétiques, et seulement 12% des rénovations ambitieuses ou très ambitieuses. Les travaux ainsi réalisés avec un faible impact énergétique représentent une destruction du gisement d'économies d'énergie.

La rénovation énergétique contribue à la fois à la lutte contre le réchauffement climatique, et à la lutte contre la dégradation des copropriétés et la paupérisation des ménages. Il est donc crucial d'identifier des solutions de financements pour faciliter des travaux ambitieux dans les copropriétés.

Danyel Dubreuil,
Initiative Rénovons !

2 Données de l'évaluation prospective des politiques de réduction de la demande d'énergie pour le chauffage résidentiel, 2018, CIREN - citée par le Scénario Rénovons 2020, Rénovons !



Le modèle d'action proposé par l'Action Tank Entreprise & Pauvreté : un modèle de « rénovation-densification »

SUR QUELS PRINCIPES EST FONDÉ LE MODÈLE DE RÉNOVATION-DENSIFICATION ?

L'Action Tank Entreprise & Pauvreté, association reconnue d'intérêt général développant de nouveaux modèles d'action pour lutter contre la pauvreté, s'est attaché dès 2013 à identifier et tester un modèle économique rendant possible la rénovation et le rétablissement de la gouvernance de copropriétés fragiles par la réduction du reste à charge des habitants.

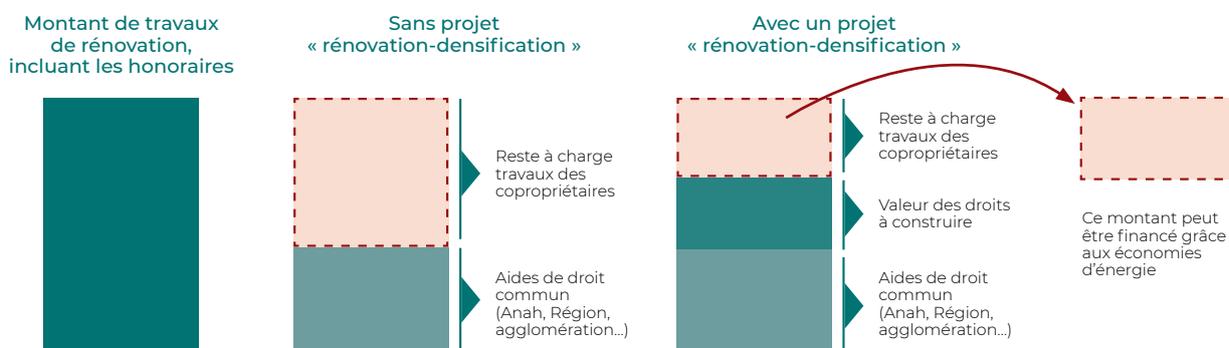
Notre démarche de recherche-action s'est appuyée sur les principes suivants :

- Augmenter l'efficacité des travaux de rénovation, en optimisant le couple coût des travaux/charges réelles de fonctionnement des habitants, tout en améliorant le cadre de vie des habitants ;
- Identifier un maximum de leviers de financement afin de minimiser le montant du reste à charge des copropriétaires tels que la vente de droits à construire ;
- Financer le reste à charge, avec le préfinancement des subventions, la valorisation des économies d'énergie garanties par un Contrat de Performance Energétique (voir ci-dessous), ou encore le recours au microcrédit habitat si nécessaire ;
- Impliquer et accompagner les habitants, avec l'appui d'un opérateur professionnel (opérateur social ou bureau d'étude spécialisé) en amont, pendant, et après les travaux, pour améliorer la gouvernance de la copropriété.

QU'EST-CE QU'UN PROJET DE RÉNOVATION-DENSIFICATION ?

C'est un projet de rénovation complète de copropriété, qui inclue la rénovation énergétique, et :

- qui est financé en partie par la vente de droits à construire appartenant à la copropriété et se traduisant par la **densification de la parcelle de la copropriété**, en surélévation, ou en extension (voir page 10)
- dont les travaux de rénovation de la copropriété s'inscrivent dans un **Contrat de Performance Energétique (CPE)**, afin de garantir les résultats des travaux et donc la diminution des charges énergétiques de la copropriété (voir page 11).



Avec un projet de «rénovation-densification», le reste à charge des copropriétaires est significativement réduit.

Partie 1

Principes de la rénovation-densification

COMPLÉTER LE PROJET AVEC UN INVESTISSEMENT EN TIERS-FINANCEMENT



Montant pouvant être financé grâce aux économies d'énergie

Les économies d'énergie générées grâce aux travaux de rénovation énergétique constituent un potentiel de financement des travaux, selon une idée simple : l'argent qui n'est plus utilisé à payer des factures énergétiques (puisque ces factures diminuent) peut servir à rembourser un prêt travaux. Dans un mécanisme de tiers-financement, un acteur tiers peut réaliser l'investissement de rénovation énergétique d'un particulier, et une fois les travaux réalisés – et donc les économies d'énergie effectives, le particulier verse une mensualité (assimilable à un remboursement d'emprunt) à la société de tiers-financement. Un cadre juridique autour du tiers-financement existe depuis 2015. Île de France Energies, la Régie du SPEE (Hauts de France) et ARTEE-Nouvelle Aquitaine, ont été les premiers acteurs à expérimenter ce mode de financement.

“

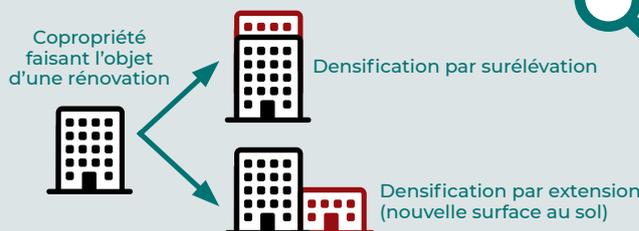
Prendre en compte les économies dégagées comme une ressource des ménages dans le montage des prêts fait partie de notre valeur ajoutée.

Carine de Vitry, Directrice Générale déléguée d'ARTEE-Nouvelle Aquitaine (pour la Gazette des Communes, Janvier 2020)



Principe de la densification

Densification : comprise au sens de « densification immobilière », elle désigne la **construction urbaine nouvelle sans étalement urbain**. La densification peut prendre la forme d'une **surélévation** (construction d'un étage supplémentaire sur un bâtiment existant) ou d'une **extension** (nouvelle construction sur une surface au sol distincte des bâtiments existants).



VENTE DE DROITS-À-CONSTRUIRE

La densification d'une parcelle existante peut être réalisée par son propriétaire directement, ou par un autre acteur, qui verse au propriétaire de la parcelle des droits-à-construire. La valeur des droits à construire est celle du terrain constructible (immédiatement constructible, ou constructible après requalification). Dans le cas d'une copropriété, c'est aussi bien la surface du toit qui peut faire l'objet d'une vente, avec la cession d'un droit de surélévation, ou une surface « au sol », sur la parcelle de la copropriété.

Type de logement et densification

La densification de parcelle existante s'est d'abord diffusée à travers la construction de maisons individuelles dans les quartiers pavillonnaires, avec l'idée de créer de la richesse pour le propriétaire du terrain vendu, pouvant financer la revalorisation de sa propre maison. En copropriété, la densification est encore principalement considérée sous l'angle de la surélévation, en particulier dans les zones où le marché immobilier est le plus tendu, comme dans la ville de Paris. Mais la loi ALUR de 2014, qui a simplifié l'octroi de permis de construire pour la densification, et permet la dérogation au PLU pour des projets respectant une intégration harmonieuse à l'existant, facilite également la construction par extension au sein de copropriétés.

DIFFÉRENTS TYPES DE PRODUITS IMMOBILIERS ENVISAGEABLES

Le produit immobilier construit dans le cadre de la densification peut être un local d'activité ou un local commercial, des bureaux, un équipement public, ou un produit résidentiel : on parle de « destination » du produit immobilier.

Dans le résidentiel, il peut s'agir aussi bien de logements en accession (libre, maîtrisée, sociale), c'est-à-dire de logements disponibles à l'achat, que de logements locatifs privés (libre, intermédiaire), de logements locatifs sociaux ou encore d'une résidence spécialisée (étudiants, personnes âgées...). Des produits immobiliers « spéciaux » correspondant aux besoins de la collectivité concernée peuvent aussi être imaginés – cela est laissé à l'initiative de l'acheteur des droits à construire.

Le choix d'un produit immobilier peut avoir un impact en termes de valorisation foncière, de calendrier mais également de risque. Par exemple, un produit résidentiel en accession peut être plus rémunérateur qu'un projet de logements locatifs sociaux, mais le versement des droits à construire dans sa totalité dépend de la pré-commercialisation des logements construits.

QUI SONT LES ACHETEURS POTENTIELS ?

Les acheteurs potentiels sont en premier lieu les promoteurs privés et les bailleurs sociaux. Si en l'état, la parcelle constructible ne suscite pas de proposition d'achat, ou que le potentiel à construire serait plus attractif en étant fusionné à une autre parcelle à libérer, les droits à construire peuvent en principe être rachetés par une entité de portage de la collectivité (une SEM ou une SPL de portage immobilier, par exemple), ou par un aménageur (qui passe une convention avec la collectivité locale), à condition que la parcelle s'inscrive dans un projet urbain de requalification.

Partie 1

Principes de la rénovation-densification

Principe du Contrat de Performance Energétique

Contrat de Performance Energétique (CPE) ou Contrat de Garantie de Résultat Energétique : type de contrat visant à garantir, par rapport à une situation de référence contractuelle, une diminution des consommations énergétiques du bâtiment, vérifiée et mesurée dans la durée. Il s'agit d'un contrat global, qui peut combiner des travaux de rénovation énergétique, des fournitures et des prestations de services.

QUI SONT LES SIGNATAIRES D'UN CPE ?

Le CPE en copropriété est un contrat conclu entre la copropriété représentée par son syndic, d'une part, et le maître d'œuvre ayant en charge la réalisation des travaux de rénovation énergétique. Les modalités de suivi et de mesures suite aux travaux sont convenues entre les parties.

QUELS SONT LES AVANTAGES D'UN CPE ?

Le CPE porte sur une obligation de résultats, et non de moyens : le maître d'œuvre est donc responsable du résultat des travaux. Au cœur du CPE, il y a la garantie des économies d'énergie après travaux. La garantie signifie que si les performances post-travaux ne sont pas atteintes (tel que constaté dans le cadre du suivi des consommations de la copropriété), la copropriété est dédommée, selon des modalités définies contractuellement. La compensation est généralement une indemnisation financière à la copropriété, le cas échéant.

Le CPE est donc un outil pour lutter contre les travaux « déceptifs », comme par exemple des cas de surévaluation des hypothèses d'économies d'énergie après travaux, ou des travaux ayant un faible impact sur l'amélioration réelle des conditions de logement.

La réduction des charges énergétiques garantie par le CPE peut aussi être un levier d'amélioration de la capacité de remboursement de crédit des copropriétaires : les charges énergétiques qui ne sont plus dépensées peuvent être autant de capacité de remboursement d'emprunt supplémentaire dégagée.

QUELS SONT LES INCONVÉNIENTS D'UN CPE ?

La difficulté principale du CPE réside dans la complexité des études thermodynamiques permettant de caractériser la situation de référence (situation avant travaux), et l'évolution de cette situation après les travaux en termes de consommations énergétiques (diminution des consommations). Il est nécessaire de faire appel à un bureau d'étude spécialisé, pour l'ensemble des études thermiques, ou pour assurer un complément à d'autres études thermiques réalisées.

Le CPE constitue encore aujourd'hui un marché de niche dans le secteur résidentiel, et les principaux maîtres d'ouvrage de CPE sont des acteurs publics (communes, conseils régionaux, bailleurs sociaux...). Ainsi, les acteurs de la rénovation de bâtiments sont inégalement compétents et formés pour intervenir sur le marché du CPE.

“ Avec le protocole de mesure et vérification de la performance, le CPE s'accompagne d'un petit surcoût, qui est largement compensé par les gains en termes de confort et d'économies de charges énergétiques en coûts cumulés actualisés sur la durée du contrat ! En tant qu'assistant à maîtrise d'ouvrage, l'opérateur Urbanis accompagne actuellement une quinzaine de copropriétés dans leur projet de CPE.

Matthieu Billaudé,
Directeur Solutions Rénovation,
Urbanis



UN DÉPLOIEMENT DES CPE ENCOURAGÉ PAR LE PLAN BÂTIMENT DURABLE

Le Plan Bâtiment Durable indique dans ses rapports d'activité 2017 et 2018 que le CPE est un outil mobilisable pour la rénovation des copropriétés, et Philippe Pelletier, son président, rappelait en septembre 2019 le soutien du Plan au CPE, un contrat « qui porte l'avantage de la garantie et l'expertise du cocontractant »³, et la nécessité de développer des outils méthodologiques et pédagogiques pour renforcer le recours à ce type de contrat dans la rénovation énergétique des bâtiments.

ECONOMIES D'ÉNERGIE ET CPE : RETOURS D'EXPÉRIENCE

Copropriété des Pommiers à Clichy-sous-Bois

La part variable des frais de chauffage est estimée à 70% des factures de chauffage des copropriétés*. Ainsi, si les frais de chauffage diminuent de moitié, alors la baisse de la facture totale peut être estimée à -35%.

Entre 2013 et 2017, la facture énergétique totale des Pommiers était d'environ 80 000€ par an, pour 30 logements. Une diminution de 35% de cette facture garantie se traduirait par une économie de 28 000€ pour la copropriété, soit, à hypothèse de tantièmes équivalents, une économie sur les charges énergétiques de 930€ par an par logement. Cela représente une amélioration du reste-pour-vivre conséquente pour les habitants de la copropriété.

* ADEME, 2016

Copropriété Côtes de Seine à Mantes-La Jolie

Des travaux pour un montant de 1,2 million d'euros, réalisés entre juin 2016 et juillet 2017, en Contrat de Performance Énergétique, ont permis à la copropriété de passer l'étiquette énergétique E à l'étiquette B. Les charges énergétiques de chauffage et d'eau chaude ont ainsi diminué de 53%.

Les travaux ont été menés grâce à un travail partenarial piloté par l'Établissement Public d'Aménagement du Mantois Seine Aval.

Copropriété des Pléiades à Lyon 6^{ème}

Pour un reste à charge par copropriétaire de 11000€ par logement, ce sont 35% d'économies d'énergie (rénovation BBC) qui ont été garantis aux habitants des 27 logements de la copropriété. Les travaux ont été livrés en 2018 par Operene, une société d'ingénierie proposant des offres de rénovation énergétique dans l'habitat collectif.

Ressources en ligne

- Pour en savoir plus sur la garantie de performance énergétique, consulter ce lien sur la garantie de résultat énergétique en copropriété :

[https://paris.coachcopro.com/uploads/editor/files/Coachcopro_GRE_WEB_APC\(1\).pdf](https://paris.coachcopro.com/uploads/editor/files/Coachcopro_GRE_WEB_APC(1).pdf)

- Le retour d'expérience du CPE réalisé sur la Tour d'Aubépin à Chalon sur Saône, accompagné par l'opérateur Urbanis :

<https://urbanis.fr/nos-realizations/transformation-de-la-tour-de-l-aubepin-en-batiment-basse-consommation-dans-le-cadre-dun-contrat-de-performance-energetique>

- Les leviers pour déclencher les travaux, cahier n°1, PUCA, Prébat :

http://www.urbanisme-puca.gouv.fr/IMG/pdf/cahier_1.pdf

- Le retour d'expérience de la copropriété Côtes de Seine (Mantes-la-Jolie), dans le Recueil d'outils et d'expériences publié par l'Anah dans le cadre de l'Initiative Copropriétés, en janvier 2021 :

https://www.anah.fr/fileadmin/anah/Mediatheque/Publications/Les_guides_methologiques/Recueil-outils-plan-Initiative-Coproprietes_WEB.pdf

“

Garantir l'amélioration de la performance énergétique c'est passer d'une obligation de moyens à une obligation de résultats.

Nicolas Petit,
Président d'Operene,
pour Nouveau Lyon
Le Magazine en juin 2018.

Partie 1

Principes de la rénovation-densification

Retour d'expérience du projet de rénovation-densification de la copropriété des Pommiers à Clichy-sous-Bois

CARACTÉRISTIQUES DE LA COPROPRIÉTÉ

A la suite de premiers échanges en 2014, la ville de Clichy-sous-Bois a confirmé un fort intérêt pour un projet de rénovation-densification selon le modèle proposé par l'Action Tank, à mener sur la copropriété des Pommiers, située dans le quartier du Bas-Clichy. Le projet des Pommiers a été sélectionné dans le cadre de l'appel à manifestation d'intérêt (AMI) de l'ANRU « Ville durable et solidaire » en 2015, une initiative permettant de financer le développement de projets innovant. Les premières études techniques subventionnées, pour proposer un scénario de rénovation énergétique, ont été lancées en 2016.

La copropriété des Pommiers est un bâtiment de 5 étages habités (dont RDC) situé entre 2 voies en entrée de ville de Clichy-sous-Bois. La copropriété dispose d'un parking principal extérieur de 28 places et d'un second de 9 places, situés de part et d'autre du bâtiment.

Le potentiel de densification de la copropriété réside dans le plus grand parking extérieur, qui constitue une assiette significative de droits à construire de 626m². Chaque place de parking est un lot privatif de copropriété appartenant à un copropriétaire de la résidence des Pommiers.

PROPOSITION D'ACHAT DES DROITS À CONSTRUIRE

C'est le bailleur social Batigère En Ile de France qui s'est positionné sur l'achat de ces droits à construire après présentation aux copropriétaires d'un projet d'achat du terrain à hauteur de 450k€ (proposition initiale de 400k€, revue à la hausse à 450k€ avec la cession d'un droit de réservation de 50k€ supplémentaire en 2020), pour la construction d'une résidence intergénérationnelle en logement social avec la restitution des places de parking actuelles dans un parking souterrain situé sous le nouveau bâtiment construit, et accessible aux copropriétaires des Pommiers.

Batigère a proposé une scission du futur ensemble construit sur l'actuelle parcelle de la copropriété en 3 volumes :

- Copropriété des Pommiers existante
- Résidence intergénérationnelle, propriété de Batigère
- Parking souterrain scindé en deux parties avec un accès piéton autonome pour les copropriétaires des Pommiers.



Résidence des Pommiers et son parking aérien (vue satellite)



**Vue 3D de la résidence
des Pommiers après rénovation**

Crédit : djNS Architecte ; Architecte associé : Roger Salem

Le coût total des travaux de rénovation estimé est de 1,69 million d'euros, pour un gain énergétique cible d'au moins 50%.

La vente des droits à construire de la copropriété des Pommiers représente donc 26,6% du plan de financement des travaux de rénovation de la copropriété dans leur globalité et permet ainsi de couvrir 50% du reste à charge du coût de travaux (et honoraires) une fois déduites les aides de droit commun (aides Anah).

Le programme de travaux de rénovation complète des Pommiers et le plan de financement ont été votés le 19 novembre 2021 ; le démarrage des travaux est prévu au 1er semestre 2022. Les travaux de densification s'inscrivent dans le même calendrier, à l'horizon de l'été 2022.

Partie 1

Principes de la rénovation-densification

Quel est le potentiel de la rénovation-densification ? Quel intérêt pour les collectivités et les acteurs privés ?

QUEL EST LE PROFIL DES COPROPRIÉTÉS RECOMMANDÉ POUR METTRE EN PLACE LA DÉMARCHÉ DE RÉNOVATION-DENSIFICATION ?

Le profil des copropriétés cibles pour la mise en place d'une démarche de rénovation-densification est précisé selon des aspects technique et contextuels ci-dessous ; la rénovation de la copropriété étant toujours envisagée selon un Contrat de Performance Energétique :

Aspects techniques	Aspects contextuels
 <p>Pour le Contrat de Performance Energétique (CPE)</p> <ul style="list-style-type: none">● Qualité thermique : bâti particulièrement énergivore (étiquette E/F/G), fort potentiel de baisse de charges● Coût du projet (conception et REM inclus) : supérieur à 1 million d'euros, susceptible d'intéresser les entreprises spécialistes du CPE● Taille de la copropriété : au moins 30 logements (étant donné le coût du projet cible)● Chauffage collectif (pour la pertinence d'un CPE)● Montant des travaux par tantième homogène	 <p>Pour le Contrat de Performance Energétique (CPE)</p> <ul style="list-style-type: none">● Contexte financier maîtrisé : dette de la copropriété limitée et trésorerie minimum assurée (environ 30 000€), comme pour tout projet de rénovation
 <p>Pour la densification</p> <ul style="list-style-type: none">● Constructibilité : surfaces constructibles sur la parcelle (surélévation ou extension)	 <p>Pour la densification</p> <ul style="list-style-type: none">● Localisation : surface constructible attractive pour un promoteur ou pour un bailleur social en termes de nombre de m² et de valorisation par m²)● Collectivités locales : soutien politique et opérationnel des collectivités auxquelles la copropriété ciblée appartient● Présence ou sollicitation d'un AMO global pour le montage et suivi du projet, et l'accompagnement des habitants.
	 <p>Pour le CPE et la densification</p> <ul style="list-style-type: none">● Mode de gouvernance : copropriété où la relation syndic/copropriétaires n'est pas en situation de blocage, ni les instances de décision (capacité de décision en AG)

Ces différents aspects de la copropriété, préconisés pour le succès d'un projet de rénovation-densification, sont facilement identifiables ou mis en place, ce qui peut permettre aux collectivités une approche « systématique », à l'échelle de plusieurs quartiers, pour évaluer le potentiel de copropriétés pouvant s'inscrire dans un projet de rénovation-densification (voir page 45).



QUELLE EST L'OPPORTUNITÉ POUR LES COLLECTIVITÉS ?

La densification de copropriétés peut répondre aux objectifs des élus de villes en matière de construction de logements (y compris des produits résidentiels spécifiques) ; et ce tout en évitant d'étendre la ville (ce qui est aligné avec l'objectif de « zéro artificialisation nette »).

Dans des communes denses, où le prix du foncier tend néanmoins à augmenter, du potentiel de densification existe, même avec des PLU (Plan Local d'Urbanisme) contraignants, notamment en termes de maintien des espaces verts et de hauteur de construction.



La rénovation-densification peut faire partie de la stratégie foncière d'une commune.

Nicolas Rodeff,
EPT Grand Paris Grand Est

ET POUR LES ACTEURS PRIVÉS ?

La densification est une opportunité de nouveaux projets immobiliers et de produits adaptés au territoire, sur lesquels bailleurs ou promoteurs privés peuvent se positionner. Du côté des syndicats de copropriété, accompagner juridiquement les copropriétés clientes sur ce type de projet constitue une expertise à fort potentiel, qui est encore rare et donc valorisée.

Quant au marché de la rénovation, notamment local, il est également stimulé par le lancement de nouveaux projets, d'autant plus si le plan de financement est sécurisé en partie par la vente de droits à construire, le projet ayant plus de chance d'aboutir.



L'achat de terrain dans le cadre de scission de copropriété privée peut participer à la diversification de notre activité de développement.

Vincent Emery,
Responsable développement
Batigère en Ile de France

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

- Les enjeux d'un projet de rénovation-densification
- Le phasage des travaux de densification et des travaux de rénovation
- Les acteurs clés d'un projet de rénovation-densification
- Etape 1 : Qualification du besoin de rénovation de la copropriété et études
- Etape 2 : Pré-étude des droits à construire potentiels
- Etape 3 : Conception du projet de rénovation
- Etape 4 : Conception du projet de densification
- Etape 5 : Bouclage du plan de financement des travaux de rénovation de la copropriété
- Etape 6 : Achat des droits à construire



Les enjeux d'un projet de rénovation-densification

Le projet de rénovation-densification est guidé par 4 enjeux principaux, pour garantir le bon déroulement du projet et le bon phasage du projet.

Simplification

Ne pas générer trop de complexité dans un projet déjà complexe, de par la coexistence d'un projet de rénovation, et d'un projet de densification.

Articulation

Assurer la coordination entre les acteurs du projet de rénovation, et du projet de densification, avec le partage d'un calendrier commun (et le partage d'une zone de travaux !).

Efficience

Mettre en place un modèle « frugal » pour pré-étudier le potentiel de densification, pour décider rapidement – mais avec les bons outils – de l'opportunité de densifier

Expertise

Trouver les bonnes compétences nécessaires au projet et attribuer les responsabilités, pour garantir les résultats du projet (ambition énergétique et financière).

Partie 2

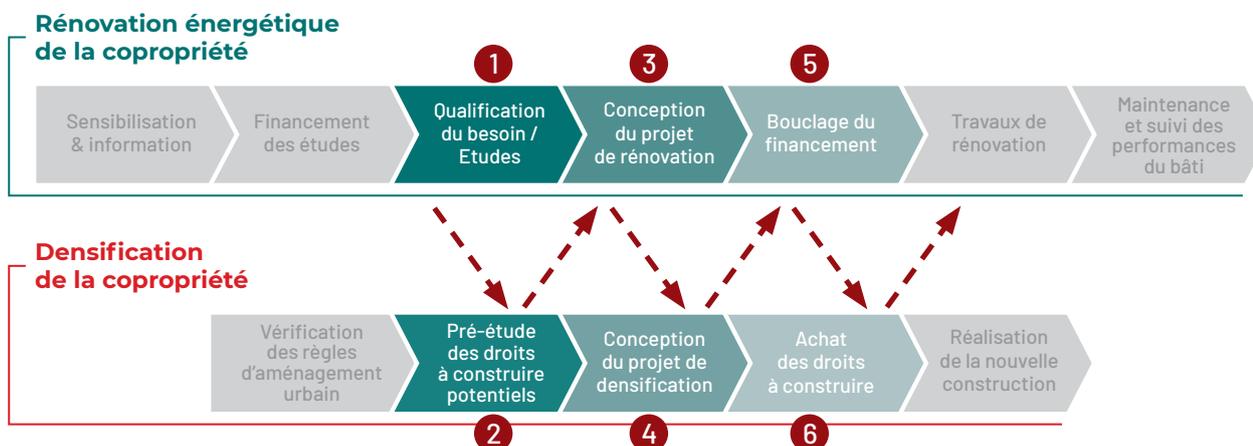
Conduite d'un projet de rénovation-densification

Le phasage des travaux de densification et des travaux de rénovation



Note : ces durées constituent plutôt des délais « cibles », certaines étapes pouvant se chevaucher ou être conduites en parallèle.

Les projets de rénovation et de densification présentent des interdépendances, du fait de l'utilisation de la densification comme d'un outil de financement de la rénovation. De la même façon, le projet de densification n'a lieu, in fine, que si le projet de rénovation est validé et la vente des droits à construire entérinée. On peut donc représenter les étapes présentées ci-dessus, de la façon suivante, avec des allers et retours entre le projet de rénovation, et le projet de densification :





Les acteurs clés d'un projet de rénovation-densification

 Partie-prenante sur les projets de rénovation

 Partie-prenante sur le projet de densification

 Partie-prenante sur le projet de rénovation et de densification



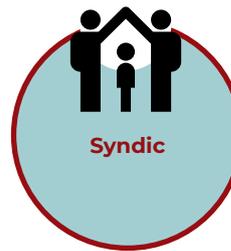
L'AMO* aide la copropriété à définir ses besoins de travaux et suivre les travaux. Il peut s'agir d'un opérateur habilité par l'Anah, d'un spécialiste de l'activité d'AMO* ou d'une société d'ingénierie.



Le SDC est mobilisé dans le choix d'un scénario de rénovation, consulté sur l'opportunité de vendre ses droits à construire, et selon sa décision, associé aux discussions relatives au programme de rénovation et aux modalités de cession de son foncier (étapes du projet de densification).



Une maîtrise d'œuvre unique pour l'intégralité du projet de rénovation : propose des études de conception minimales ; établit le cahier des charges et assure la consultation du marché de travaux ; appuie la copropriété dans le choix du groupement travaux puis suit les réalisations du groupement.



Il est essentiel de pouvoir s'appuyer sur un syndic de copropriété mobilisé. En effet, la densification en vue de la rénovation de la copropriété s'inscrit pleinement dans la mission du syndic, puisqu'elle améliore la gestion et l'état du bâti.



Le groupement peut être formé selon un contrat CREM (conception, réalisation, maintenance, exploitation) ou REM (réalisation, exploitation, maintenance), auquel cas la conception est réalisée à part au préalable, par un autre acteur ou groupement.



Dans le cas d'une copropriété suivie en POPAC*, en OPAH* ou en PDS*, l'opérateur est perçu comme l'acteur le plus pertinent pour créer le pont entre les acheteurs des droits à construire potentiels et les copropriétaires, à condition que cette mission figure bien dans son cahier des charges.



Un promoteur privé, un bailleur social ou une agence publique fait une proposition de rachat des droits à construire qui est étudiée par le syndicat de copropriété : si la proposition est acceptée, l'acheteur rentre dans un processus opérationnel d'achat du terrain avec la copropriété, selon un protocole foncier qu'il lui revient de définir et d'expliquer aux copropriétaires.



Le soutien des services de la collectivité locale (intercommunalité ou ville) est un facteur clé de succès du projet, dans le cas d'une copropriété en OPAH* ou en PDS*. La collectivité peut également aider à identifier des interlocuteurs notamment parmi les promoteurs ou bailleurs sociaux, en vue de proposer l'opportunité d'achat des droits à construire.

* Voir le glossaire p.39

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

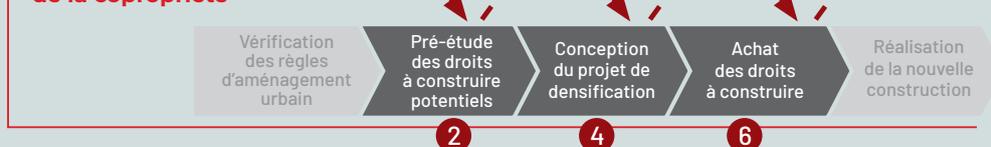
1

Étape 1 : Qualification du besoin de rénovation de la copropriété & Etudes

Rénovation énergétique de la copropriété



Densification de la copropriété



Étape 1 : Qualification du besoin de rénovation de la copropriété & Etudes

QUELLES ÉTUDES PRÉALABLES FAUT-IL CONDUIRE ?

Comme pour tout projet de rénovation de copropriété, avec ou sans densification, il convient de réaliser au préalable un **audit énergétique**, à réaliser de préférence en période de chauffe, et un **diagnostic technique** (installations, systèmes de régulation, ...). Il convient aussi de réaliser une analyse des contrats en cours concernant les installations collectives. Des diagnostics spécifiques comme le diagnostic amiante peuvent être également réalisés. Les résultats de cet audit constitueront le **point de départ, avec des données objectives, pour engager les copropriétaires dans un projet de travaux**.

Dans le cas de copropriétés suivies en dispositif Anah, un diagnostic technique est réalisé en phase pré-opérationnelle, relevant tous les dysfonctionnements techniques des parties communes et les non-conformités.

Il est également possible de faire réaliser une étude architecturale qui simule l'impact d'un projet de rénovation sur l'enveloppe du bâtiment selon les matériaux et modifications souhaitées, sur la base d'un cahier des charges des copropriétaires précisant leurs attentes.



1
Étape 1 :
 Qualification
 du besoin
 de rénovation
 de la copropriété
 & Etudes

QUEL ACCOMPAGNEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ POUR DÉMARRER LE PROJET ?

Une assistance à maîtrise d’ouvrage (AMO) peut aider la copropriété à définir ses besoins de travaux, à construire son plan de financement et à suivre les travaux. Il peut s’agir d’un opérateur habilité par l’Anah, d’un spécialiste de l’activité d’AMO ou d’une société d’ingénierie. Cela dépend du suivi de la copropriété déjà existant (dispositif Anah ou non).

Afin d’élaborer un projet de rénovation énergétique de la copropriété qui soit réalisé selon un Contrat de Performance Energétique, il convient de rechercher une AMO compétente en matière de CPE ou de provisionner un coût de prestation qui permette le recours à un bureau d’étude spécialisé dans le CPE, qui sera sélectionné par l’AMO.

Tâche	Cas 1 : pour une copropriété en dispositif Anah OPAH ou PDS	Cas 2 : Copropriété en dispositif POPAC ou pressentie pour entrer en dispositif	Cas 3 : Copropriété hors dispositif Anah
Qualification du besoin de rénovation de la copropriété	Opérateur en place	Bureau d’étude missionné par la copropriété	Bureau d’étude missionné par la copropriété
AMO Rénovation	Opérateur en place	AMO missionnée par la copropriété	AMO missionnée par la copropriété

C’est l’AMO désignée dès la phase d’audit et de diagnostic qui va accompagner la copropriété dans le projet de rénovation, pour les phases de conception puis de réalisation. Pour gérer la coordination technique du projet, il conviendra de désigner une maîtrise d’œuvre (MOE) : voir pour cela l’étape 3.

Ressources en ligne

- Le guide de référence de l’ADEME, Rénover en copropriété : <https://librairie.ademe.fr/urbanisme-et-batiment/4352-renover-en-copropriete-9791029717369.html>
- La Région Bourgogne-Franche-Comté a développé un guide à destination de tout conseil syndical de copropriété : Réussir une rénovation énergétique en copropriété : <https://bourgogne-franche-comte.ademe.fr/sites/default/files/guide-reno-copro2019-vf.pdf>
- La SEM Ile de France Energies a également mis en ligne un guide 2020-2021 : <https://www.iledefranceenergies.fr/wp-content/uploads/2020/07/Livret-Reno-Copro-Double-page.pdf>

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

2

Étape 2 : Pré-étude des droits à construire potentiels

Rénovation énergétique de la copropriété



Densification de la copropriété



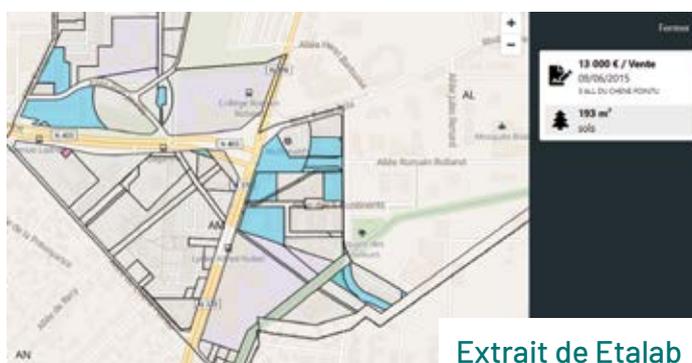
Étape 2 : Pré-étude des droits à construire potentiels

POTENTIEL DE DENSIFICATION : QUE CHERCHE-T-ON À DÉTERMINER ?

Afin d'envisager un financement des travaux de rénovation d'une copropriété avec densification, il convient de faire une première estimation des droits à construire qui pourraient être dégagés d'une opération de densification, c'est-à-dire une estimation de la valeur foncière de la surface constructible. La valeur foncière dépend, en première approche :

- de la surface constructible : celle-ci est obtenue selon la surface dite « de plancher », surface totale qui dépend du nombre d'étages pouvant être construits et de la surface au sol, à laquelle on applique un coefficient égal à 0,9 environ. Les données du cadastre et du PLU, en accès libre, permettent d'estimer la surface constructible.

- du prix moyen du foncier observé dans la zone urbaine considérée : ces prix varient en fonction de la location et du type de produit immobilier construit. Un prix moyen tiré de l'historique des ventes récentes de la zone peut être renseigné par la collectivité ; les données de prix du foncier peuvent également être trouvées en open data sur le site : <https://app.dvf.etalab.gouv.fr/>.





Afin d'illustrer l'impact du type de produit sur la valorisation des droits à construire, voici des ordres de grandeur de droits à construire dans une ville de première couronne parisienne :

- 300€/m² SDP logement social familial ou résidence sociale
- 400€/m² SDP accession sociale à la propriété
- 600€/m² SDP accession libre
- 700€/m² SDP résidence étudiante ou personnes âgées privée.

COMMENT RÉALISER CETTE PRÉ-ÉTUDE ?

L'estimation de la surface constructible peut être réalisée par différents acteurs :

- un architecte extérieur au projet : il peut être mandaté par la collectivité locale pour réaliser cette étude de faisabilité comme un geste commercial, ou être mandaté par le syndic de la copropriété susceptible de vendre ses droits à construire.
- un architecte d'ores et déjà impliqué dans le projet de rénovation de la copropriété : soit au sein de l'équipe de l'opérateur (si présence d'un opérateur), soit le bureau d'étude/architecte en charge du projet de rénovation mandaté par le syndicat des copropriétaires.

La collectivité, dans un souci de non-discrimination entre différentes copropriétés, peut aussi mener une étude d'opportunité sur tout un secteur, en accord avec les copropriétés concernées, en missionnant un opérateur ou un architecte ad hoc.

Pour des copropriétés ou des quartiers pressentis pour entrer en dispositif opérationnel de l'Anah (OPAH, PDS...), la pré-étude du potentiel de densification pourrait être financée dans le cadre de l'étude pré-opérationnelle réalisée avant l'entrée en dispositif (généralement réalisée par un opérateur) (voir page 45).

Focus : l'offre UpFactor (surélévation)

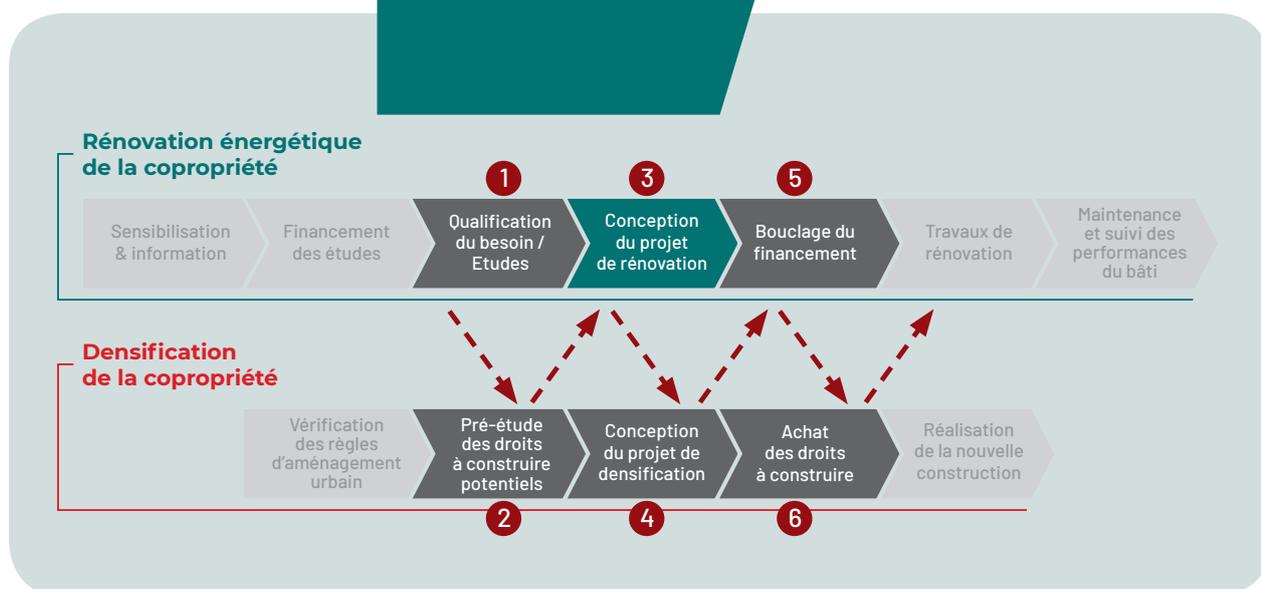
L'entreprise Up Factor s'est spécialisée dans la densification (à la fois l'étude et la conception), et tout particulièrement la surélévation. Elle a développé un outil qui analyse le bâti existant et tient compte des règles d'urbanisme en vigueur, pour cartographier le potentiel de surélévation. Là où le potentiel est avéré, Up Factor propose un accompagnement clé en main du projet de surélévation, incluant les études nécessaires, l'identification de l'acheteur, l'AMO auprès de la copropriété... Sans coût pour la copropriété, car le service est rémunéré par le promoteur, à l'aboutissement du projet, selon un pourcentage de la valeur foncière dégagée.

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

3

Étape 3 : Conception du projet de rénovation



Étape 3 : Conception du projet de rénovation

Choix des prestataires copropriété et choix des prestataires

Une fois la copropriété convaincue de la nécessité d'engager un projet de rénovation, il est nécessaire pour aller plus loin de définir un scénario de rénovation (programme de travaux détaillé et budget associé) qui permettra de préciser le plan de financement nécessaire. Le scénario de rénovation doit bien apporter des réponses aux préoccupations principales partagées par les copropriétaires, tenir compte des résultats des audits énergétique et diagnostics techniques conduits, et peut également tenir compte de l'opportunité de densification, si elle a été avérée en étape 2.

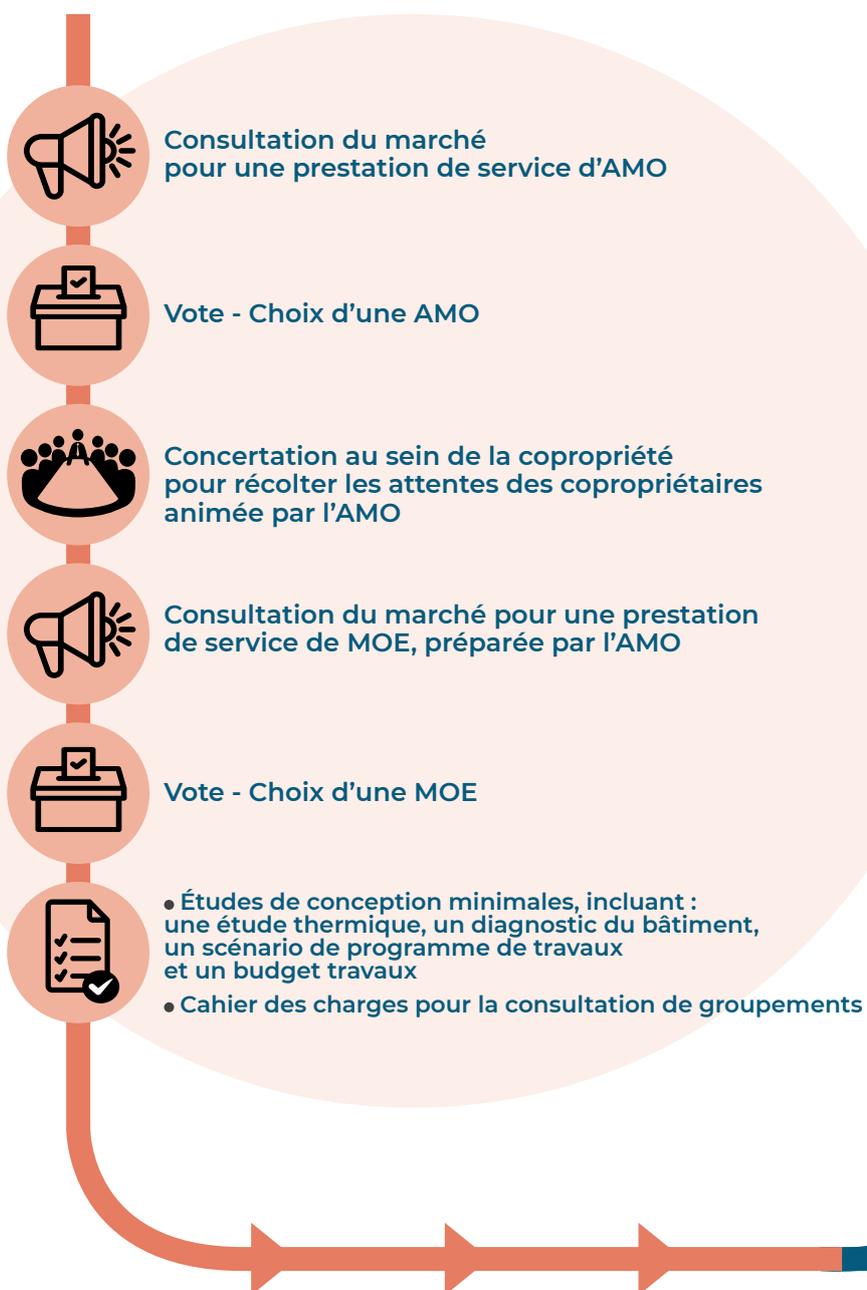
En effet, **les modalités de densification choisies ont un impact sur les travaux de rénovation** (impact sur le besoin d'isolation du toit, dans le cas d'une surélévation, ou impact sur l'isolation extérieure, dans le cas d'une densification par extension mitoyenne au bâtiment existant). Si la densification est pressentie comme une possibilité pour la copropriété considérée, il est nécessaire de le notifier à la maîtrise d'œuvre du projet de rénovation, afin que l'option de densification puisse être prise en compte dans un 2^{ème} scénario de rénovation.

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

Étape 3 : Conception du projet de rénovation

Mise en œuvre du projet de rénovation et intégration de l'opportunité de vente des droits à construire, pas à pas



Cas 1 : Phase C* et phase REM* selon 2 contrats distincts



Cas 2 : C* et phase REM* en contrat commun (CREM)



Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

4

Étape 4 : Conception du projet de densification

Rénovation énergétique de la copropriété

Sensibilisation
& information

Financement
des études

1
Qualification
du besoin /
Etudes

3
Conception
du projet
de rénovation

5
Bouclage du
financement

Travaux de
rénovation

Maintenance
et suivi des
performances
du bâti

Densification de la copropriété

Vérification
des règles
d'aménagement
urbain

2
Pré-étude
des droits
à construire
potentiels

4
Conception
du projet de
densification

6
Achat
des droits
à construire

Réalisation
de la nouvelle
construction

Étape 4 : Conception du projet de densification

1 - Obtenir une proposition de rachat des droits à construire

COMMENT IDENTIFIER UN ACQUÉREUR POTENTIEL DES DROITS À CONSTRUIRE ?

La copropriété peut tenter d'identifier des contacts d'acquéreurs potentiels, via la ville (service urbanisme), via le bureau d'étude ayant réalisé l'étude de faisabilité, l'opérateur, le syndic, ou encore des agences immobilières. En dernier recours, il est possible de contacter en direct des promoteurs en appelant leurs bureaux directement. Il est souvent préférable de contacter des acteurs connaissant le territoire, ayant déjà réalisé des opérations immobilières.

Pour susciter l'intérêt d'acheteurs privés en particulier, il convient de rassembler les éléments nécessaires à l'évaluation « en première approche » du potentiel par les maîtres d'ouvrage potentiels.

Ce dossier doit comporter :

- La pré-étude de potentiel : surface constructible (avec un descriptif précis), levier de financement pour la copropriété ;
- Les contraintes à l'achat du terrain (places de parking à restituer ou espaces verts à préserver, par exemple) ;
- Le retour des échanges avec les copropriétaires, et l'approbation de principe des copropriétaires pour une vente des droits à construire ;
- Eventuellement, une preuve du soutien de la démarche par la collectivité : il peut s'agir d'une simple preuve écrite par la copropriété.

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

Etape 4 : Conception du projet de densification

2 - Évaluer l'opportunité de densification

Une fois une proposition de rachat chiffrée obtenue, il convient d'évaluer l'opportunité de la densification au regard du projet de rénovation, c'est-à-dire le levier que représente la valeur des droits à construire dans le financement des travaux de rénovation.

A QUI S'ADRESSER POUR ÉVALUER L'INTÉRÊT DE LA DENSIFICATION ?

Comme pour la recherche d'un acheteur potentiel pour les droits à construire, cette évaluation peut par exemple faire l'objet d'une mission confiée à un bureau d'étude en amont de la mise en place d'un dispositif Anah. Sinon, cette évaluation est aux frais de la copropriété, ou peut être sans frais, dans le cas d'un prestataire se rémunérant sur la vente des droits à construire effective (voir le Focus page 24).

En synthèse :

Tâche	Cas 1 : pour une copropriété en dispositif Anah OPAH ou PDS	Cas 2 : Copropriété en dispositif POPAC ou pressentie pour entrer en dispositif	Cas 3 : Copropriété hors dispositif Anah
Pré-étude de potentiel de densification	Opérateur en place	Bureau d'étude désigné par la collectivité ou Architecte/Bureau d'étude missionné par la copropriété	Architecte/Bureau d'étude missionné par la copropriété
Identification d'un acheteur			
Appui à la copropriété dans le protocole foncier*		Syndic, AMO ou opérateur si copropriété entrée en dispositif	Syndic ou AMO

*voir Etape 6

AVEC QUELS CRITÈRES ÉVALUER L'OPPORTUNITÉ ?

Une fois l'estimation de la valeur foncière réalisée, celle-ci peut être rapportée au coût estimé des travaux à financer selon 3 critères quantitatifs :

- Valeur des droits à construire / Reste à charge travaux après subventions
- Valeur des droits à construire / logement de la copropriété
- Reste à charge final / logement

Ces 3 ratios offrent des perspectives complémentaires sur le levier de financement des travaux que représentent les droits à construire : perspective collective, et perspective à l'échelle individuelle du copropriétaire.

Cette évaluation quantitative doit également être complétée par une analyse plus qualitative de l'opportunité : quelle serait la nuisance pour les copropriétaires liée à la densification sur un espace vert par exemple ? Quelle est la volonté des copropriétaires de réaliser les travaux ? Sont-ils - tous ou pour partie - en attente d'une solution complémentaire de financement ? Toutes ces dimensions doivent être traitées dans le cadre d'une concertation avec les copropriétaires – voir la page 28.

Cette évaluation qualitative se nourrit de la connaissance de la copropriété et du quartier par l'acteur qui réalise l'évaluation (AMO, opérateur, syndic...), qui peut être complétée par une enquête sociale ou une réunion de copropriété.

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification



Focus : Monter le projet en concertation avec la copropriété

Remettre les copropriétaires au cœur du processus de décision, une étape clé

Parce que les études et les évaluations d'opportunité immobilière sont réalisées par des professionnels extérieurs à la copropriété et peuvent parfois prendre du temps, il est nécessaire de prévenir le risque que les copropriétaires se sentent dépossédés du projet de rénovation-densification qui est pourtant un projet de réhabilitation de leur lieu de vie.

Chaque remise d'études ou de livrable doit être l'occasion d'un temps fort, et d'une discussion avec les copropriétaires. Il revient aux professionnels impliqués sur le projet de rénovation-densification de faciliter la compréhension de chacun des copropriétaires, avec des présentations adaptées qui évitent le jargon professionnel.

Concierter sur l'opportunité de densifier

L'intérêt et l'acceptation du projet de densification doivent être discutés avec les copropriétaires dans le cadre d'une réunion publique ouverte à tous les copropriétaires.

Préparée en amont par le conseil syndical et le syndic, la réunion doit permettre de présenter l'évaluation quantitative et qualitative de l'opportunité de densification, et ainsi d'évaluer l'intérêt des copropriétaires pour le montant des droits-à-construire estimé du projet, d'évaluer également le coût d'opportunité du projet (fonction de leurs habitudes, de leur perception et de leurs usages des espaces de la copropriété, propre à chaque copropriété), et de s'accorder sur le produit immobilier à privilégier (logements en accession, logements sociaux, etc).

Qui pilote cette concertation des copropriétaires ?

La copropriété peut se faire accompagner par une AMO qui peut être missionnée pour organiser la concertation de la copropriété, en appui au conseil syndical, en sus de ses missions relatives aux travaux de rénovation-même (cahier des charges, appui à l'appel d'offre...)

Dans le cas d'une copropriété suivie en dispositif, l'opérateur social désigné est préposé au rôle de coordinateur de la concertation avec la copropriété pour accompagner la projet de rénovation de la copropriété, et par extension, le projet de vente des droits à construire.

Pour que le surcroît d'activité généré par l'accompagnement de la densification puisse être assuré, il est nécessaire de pouvoir reconfigurer la mission de l'opérateur, ce qui est aujourd'hui souvent difficile. Il est donc recommandé que les collectivités prévoient des tranches optionnelles dans le marché de l'opérateur (voir page 45).

Concierter sur le projet de rénovation énergétique

L'identification des principaux objets d'insatisfaction de la copropriété avant rénovation, le choix d'un scénario de travaux, l'apparence extérieure du bâtiment souhaitée après travaux, tout cela relève de la concertation avec les copropriétaires, afin d'être intégré aux livrables rendus par le bureau d'étude ou les groupements de travaux.

Des réunions visant à présenter les propositions et livrables remis sont essentiels pour éclairer le choix de prestataires et les votes.

Focus : La Copro des Possibles

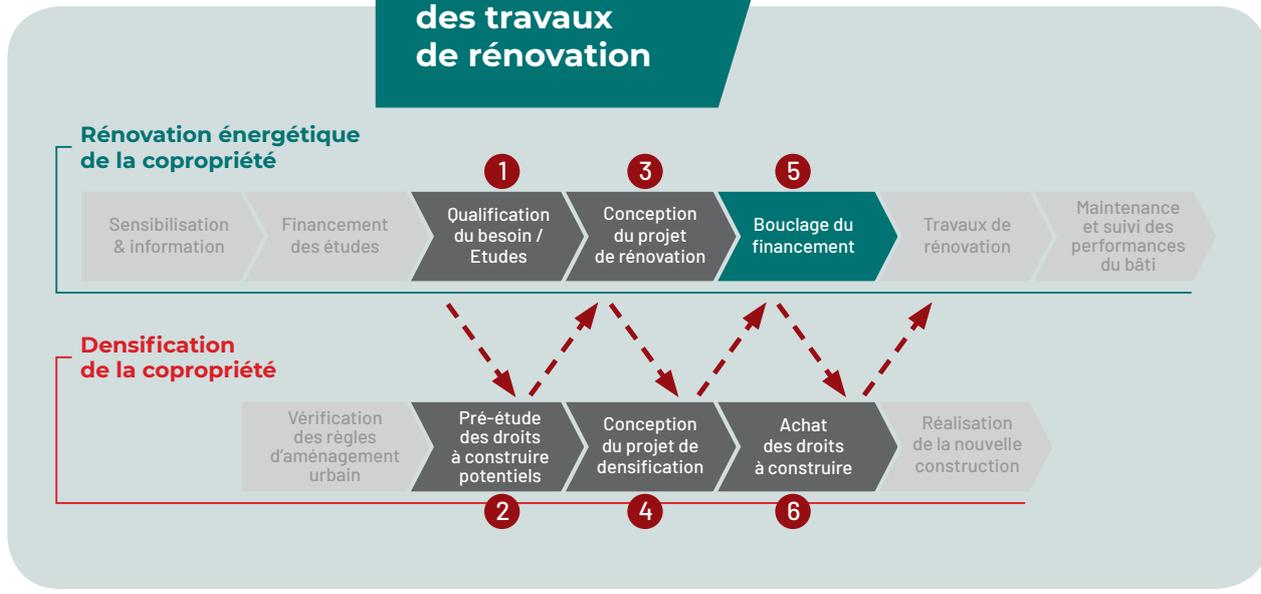
La Copro des Possibles est un programme CEE de mobilisation des copropriétés et des syndicats aux économies d'énergie, lauréat de l'appel à projets CEE de 2018. Le programme est porté par C-S Partenaire, un AMO au service des copropriétés. **Au cœur de ce projet : le « faire avec » les copropriétaires, pour écouter mais aussi responsabiliser les copropriétaires. Il s'agit de coacher pour que les copropriétés se saisissent du sujet de la rénovation.** Dans le cadre du programme, 100 forma'coachs ont été recrutés, et 8000 copropriétaires sont actuellement accompagnés. Sur le même modèle, pourquoi ne pas imaginer accompagner les copropriétaires à appréhender l'opportunité de la densification ?

Dans tous les cas, il est également essentiel de pouvoir s'appuyer sur un syndic de copropriété mobilisé. Un syndic trop instable, insuffisamment disponible ou manquant de compétences en termes de gestion de projet de rénovation constitue un obstacle au projet qui doit être résolu par un changement de prestataire.



5
Étape 5 :
Bouclage
du plan
de financement
des travaux
de rénovation

5
Étape 5 :
Bouclage
du plan
de financement
des travaux
de rénovation



Étape 5 :
**Bouclage du plan de financement des travaux
de rénovation de la copropriété**

**DES SUBVENTIONS QUI DÉPENDENT DU PROFIL DE LA COPROPRIÉTÉ,
DES HABITANTS ET DES TRAVAUX**

A date de décembre 2021, des aides à la rénovation destinée au syndicat des copropriétaires et des aides à la rénovation destinées aux propriétaires peuvent être mobilisées pour financer la rénovation énergétique de la copropriété, attribuées par l'Agence nationale de l'habitat (Anah).

- **Aide au syndicat des copropriétaires :** MaPrimeRénov' Copropriétés, qui peut être sollicitée sous réserve que la rénovation permette un gain énergétique d'au moins 35% : il s'agit d'une aide par logement, de 25% du montant des travaux (15 000€ max.), bonifiée si le logement est occupé par un ménage propriétaire modeste, ou si la copropriété est fragile selon les critères de l'Anah.

Dans le cas où la copropriété est suivie dans un dispositif d'intervention de l'Anah, l'aide au syndicat de copropriété est de 50% du montant des travaux HT pour chaque logement.
Des bonus existent également dans le cas de travaux permettant d'atteindre un niveau de rénovation BBC.

- **Financement complémentaire individuel :** chaque copropriétaire peut bénéficier d'un forfait d'aide supplémentaire cumulé à l'aide MaPrimeRénov' Copropriété à titre individuel, s'il répond aux caractéristiques du ménage « modeste » (bonus de 750€) ou « très modeste » (bonus de 1500€) définies par l'Anah (pour plus d'information, <https://www.anah.fr/copropriete/syndicat-de-coproprietaires/beneficier-de-laide-maprimerenov-coproprietes/>).

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

COMMENT LA VENTE DES DROITS À CONSTRUIRE S'INSCRIT-ELLE DANS LE PLAN DE FINANCEMENT DES TRAVAUX DE RÉNOVATION ?

La vente des droits à construire vient s'ajouter aux financements de droit commun que peut demander le syndicat des copropriétaires (aides collectives à la copropriété) ou les copropriétaires de manière individuelle (aides individuelles). Pour évaluer le reste-à-charge, on raisonnera plutôt par lot (par copropriétaire), afin de prendre en compte les aides individuelles auxquelles ont le droit les copropriétaires.

Dans le plan de financement, cela se traduit simplement par l'ajout d'une ligne de financement : droits à construire, versé au syndicat des copropriétaires.

La densification n'a pas d'influence sur le montant de subvention accordé au projet de rénovation énergétique, si les projets de rénovation et de densification sont menés de façon indépendante. Toutefois, dans le cas de la surélévation, la surélévation peut se faire en contrepartie du financement des travaux des parties communes par l'acteur qui réalise la surélévation (sous forme de « dation »). Le cas échéant, cette partie du coût du projet n'est plus éligible aux aides de droits communs, car le payeur des travaux de rénovation n'est plus la copropriété, mais le promoteur qui construit en surélévation.

POUR ALLER PLUS LOIN : TRANSFORMER LES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE EN CAPACITÉ D'EMPRUNT

Les économies d'énergies permises par la rénovation énergétique du bâtiment peuvent être valorisées en tant que capacité de financement supplémentaire des ménages : si les copropriétaires dépensaient avant 200€/mois dans leur facture énergétique, mais que celle-ci redescend à 100€/mois, alors ce sont 100€/mois de « potentiel » de financement supplémentaire, qui peuvent en particulier servir au paiement des travaux de rénovation énergétique, en étant utilisés pour rembourser un prêt de travaux. Le calcul de ces économies d'énergie peut être inclus au plan de financement :

- Si le projet de rénovation est accompagné par **un organisme de tiers-financement** : cet organisme avance les frais et est remboursé ensuite par les économies d'énergie pendant 15 à 20 ans. Le montant du remboursement au tiers-financeur est égal aux économies d'énergie attendues. L'agence Artéé, soutenue par la Région Nouvelle-Aquitaine, par exemple, est l'un des tiers-financeurs actifs en France.
- Via **un microcrédit habitat** : la capacité de remboursement de crédit dégagée par les économies d'énergie peut être prise en compte par le conseiller de l'organisme de micro-crédit, dans le calcul de la solvabilité du ménage demandeur de microcrédit. Ce type de crédit s'adresse à des ménages qui n'ont pas accès au crédit classique. Le microcrédit Habitat est notamment utilisé dans le cadre d'un partenariat entre l'organisme de microcrédit Parcours Confiance (Caisse d'Épargne) et la Fondation Abbé Pierre (https://onpe.org/sites/default/files/6_microcredit_habitat_2020_2020_10_27.pdf). Ces microcrédits permettent d'emprunter jusqu'à 10 000€, remboursés sur 10 ans maximum.

PLAN DE FINANCEMENT : EXEMPLE FICTIF

Soit une copropriété de 30 lots en bonne santé, dont 10% des copropriétaires sont éligibles aux aides Anah individuelles estimées à 15 000€/logement. Cette copropriété peut être densifiée en surélévation pour une valeur foncière de 300 000€. Le montant des travaux de rénovation, études comprises, est estimé à 1,5 million d'euros, soit 50 000€/logement. Ces travaux comprennent un volet énergétique représentant 80% du coût, et un volet de mise aux normes et sécurisation du bâtiment (20%).

Le reste à charge de travaux au niveau de la copropriété est de 50 000€ pour 90% des copropriétaires, et de 35 000€ pour 10% des copropriétaires. Avec la vente des droits à construire, ce reste à charge diminue de 10 000€, soit 40 000€ pour 90% des copropriétaires, et à 25 000€ pour 10% des copropriétaires.

Exemple fictif

	Pour un copropriétaire non-modeste	Pour un copropriétaire modeste	Pour un copropriétaire très modeste
Coût des études HT	83 000/30 = 2 767 €		
Taxes sur les études	17 000/30 = 567 €		
Coût des travaux de sécurisation et de mise aux normes HT	191 000/30 = 6 367 €		
Taxes sur les études	19 000/30 = 633 e		
Coût des travaux de rénovation énergétique HT	1 125 000/30 = 37 500 €		
Taxes sur les études	65 000/30 = 2 167 €		
Total HT	1 399 000/30 = 46 630 €		
Total TTC	1 500 000/30 = 50 000 €		
Aide MaPrimeRénov' Copropriété	11 658 €	12 408 €	13 158 €
Aide Habiter Mieux Sérénité	-	750 €	1 500 €
Reste à charge sans les droits à construire	38 342 €	36 842 €	35 342 €
Droits à construire	10 000 €		
Reste à charge final	28 342 €	26 842 €	25 342 €
Prêt travaux – éventuellement en tiers-financement	28 342 €	26 842 €	15 342 €
Microcrédit travaux	-	-	10 000 € *

Hypothèse de lots de copropriété tous équivalents. Si ce n'est pas le cas, il est nécessaire de rapporter le coût des travaux à la part des tantièmes que représente chaque logement dans la copropriété.

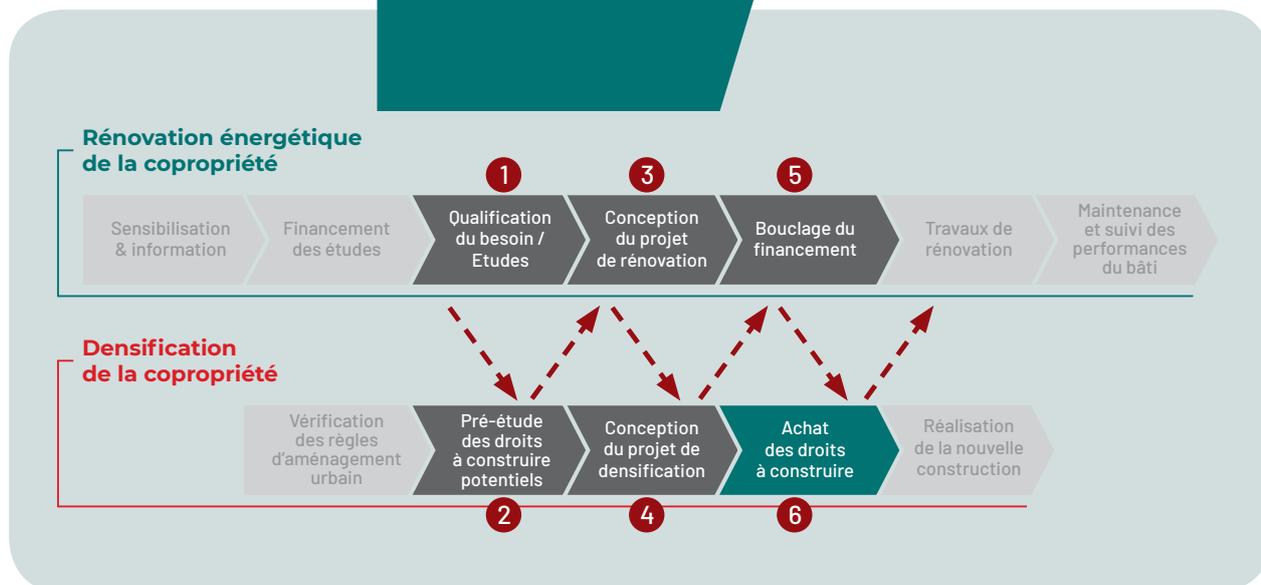
* Montant de microcrédit maximal accordé dans le cadre d'un projet de rénovation énergétique par l'organisme Parcours Confiance Hauts de France, pris pour référence ici.

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

6

Étape 6 : Achat des droits à construire



Étape 6 : Achat des droits à construire

Protocole de cession foncière : étapes et mise en œuvre

QU'EST-CE QUE LE PROTOCOLE FONCIER ?

Le protocole foncier définit les étapes clés et les engagements de chacune des parties, dans les termes juridiques qui s'imposent, pour la cession du terrain et le versement des droits à construire correspondants.

A QUOI SERT LE PROTOCOLE FONCIER ?

Le protocole n'a pas de valeur contractuelle ; néanmoins, il renforce le processus de maîtrise foncière de l'acheteur et permet d'encadrer le processus de cession du terrain et de définir les engagements et attentes vis-à-vis de chacune des parties, c'est-à-dire l'acheteur des droits à construire et le syndicat des copropriétaires (et les copropriétaires individuellement, si le terrain à densifier est la propriété individuelle de copropriétaires et non une partie commune).

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

Montage juridique et modalités de cession des droits à construire – Extension



Densification par extension

QUELLES MODALITÉS DE CESSION ?

Il existe 3 possibilités juridiques :

- Maintien d'une même copropriété avec nouvelle grille de régularisation des charges (le nouveau bâtiment appartiendra à la copropriété actuelle)
- Création d'un syndicat secondaire (non-souhaitable car pouvant entraîner des difficultés de gestion)
- Scission de la copropriété par division en volume ou au sol – cette modalité permet aux acquéreurs de la parcelle constructible d'être autonome juridiquement.

Cette dernière modalité sera généralement préférée dans le cas d'une densification par extension, pour vendre la partie scindée. Un montage juridique précisant les modalités de portage de la vente de la parcelle de copropriété, par le syndicat des copropriétaires, peut être nécessaire.



Retour d'expérience de la copropriété des Pommiers : densification par vente d'une parcelle où se situe un parking aérien

Un processus a été conçu pour permettre au syndicat des copropriétaires de récupérer des lots individuels du parking, et ainsi pouvoir vendre les droits à construire.

- Batigère acquiert par acte unique chacune des places de parking, moyennant l'obligation de restituer à chaque copropriétaire concerné une place de stationnement dans le futur immeuble à construire ;
- Batigère revend la totalité des places de parking à 1€ symbolique au syndicat des copropriétaires ;
- Le syndicat des copropriétaires transforme les places de parking en partie commune générale (ex-lots de stationnements privatifs) avec un vote en AG ;
- Le syndicat des copropriétaires vend alors cette partie commune à Batigère ;
- Il en résulte une réduction de l'assiette foncière de la copropriété des Pommiers.

Partie 2

Conduite d'un projet de rénovation-densification

Montage juridique et modalités de cession des droits à construire – Surélévation



La notion de surélévation comporte 3 éléments : une construction en dur, une prolongation verticale des façades, et un rehaussement du faitage de la toiture du bâtiment.

QUEL MONTAGE JURIDIQUE ?

La première étape consiste dans tous les cas à vérifier à qui appartient le droit de surélévation et qu'aucune clause du règlement de copropriété n'interdit cette surélévation.

Si ce point est vérifié, en principe, c'est le syndicat des copropriétaires qui est titulaire du droit de surélévation. La surélévation est alors possible et il convient de procéder au vote de l'Assemblée Générale des copropriétaires, à majorité de l'article 26, de la cession du droit de surélever.

Il peut parfois exister une réserve du droit de surélévation à une partie spécifique : un syndicat secondaire de copropriété existant, ou certains copropriétaires spécifiques.

Dans le cas d'un droit de surélévation qui appartient au syndicat des copropriétaires, et après vote de la cession des droits de surélévation, les droits à construire sont cédés à un tiers promoteur après purge du droit de priorité des copropriétaires de l'étage supérieur (2 mois à compter de la notification d'offre de vente), et les nouveaux lots construits sont gérés par le syndicat des copropriétaires existants. Il n'y a pas la possibilité de créer un syndicat secondaire.

COMMENT PROCÉDER ?

Les copropriétaires peuvent être accompagnés par un bureau d'étude spécialiste du sujet, de l'étude de faisabilité réglementaire et technique à l'accompagnement de projet (votes, mise en place des contrats nécessaires), et jusqu'à l'identification d'un promoteur pour la construction des étages surélevés.

L'entreprise Up Factor notamment s'est spécialisée dans la densification, et tout particulièrement la surélévation, et l'opérateur Urbanis propose aussi d'accompagner des projets de surélévation en copropriété.

“
La surélévation fait l'objet de plus en plus de demandes d'accompagnement juridique de la part des copropriétaires. Le réseau des ADIL peut vous apporter un éclairage juridique, neutre et gratuit.

Louis Du Merle,
Responsable du Pôle juridique, ANIL

Ressources en ligne

- Le support de présentation de l'événement « Solutions Pros #3 du 26 avril 2018, organisé par l'Agence Parisienne du Climat en partenariat avec Coach Copro et SOLIHA : https://paris.coachcopro.com/uploads/editor/files/0_SolutionsPros_180426_pr%C3%A9sentations.pdf

Partie 3

Impacts attendus et recommandations pour le déploiement de la démarche de rénovation- densification

- Quels sont les impacts attendus d'un projet de rénovation-densification ?
- Comment favoriser le développement de projets de rénovation-densification ?
- Pour aller plus loin : deux pistes pour systématiser l'étude du potentiel de projets de rénovation-densification

Partie 3

Impacts attendus et recommandations pour le déploiement de la démarche de rénovation-densification

Quels sont les impacts attendus d'un projet de rénovation-densification ?

Un projet de rénovation-densification, grâce à un nouveau levier de financement des travaux, et des travaux dont le résultat est garanti, a des impacts positifs à plusieurs échelles : à l'échelle du copropriétaire, à l'échelle du quartier et de ses habitants, et à l'échelle de la collectivité. De plus, à une échelle très macro, les projets de rénovation-densification sont une modalité de réalisation de travaux de rénovation énergétique, dont l'accélération est nécessaire pour réduire l'empreinte environnementale du secteur du bâtiment en France.



UNE AMÉLIORATION DU BUDGET DES MÉNAGES

Un projet de rénovation énergétique dont le financement est soutenable peut :

- **Soit améliorer le service rendu à budget équivalent**, si le tiers-financement est mobilisé : à dépenses constantes, la qualité de vie et le confort sont meilleurs
- **Soit améliorer le reste-pour-vivre des ménages grâce au moindre poids de la facture énergétique et d'entretien sur le budget des ménages copropriétaires** : sur le projet des Pommiers à Clichy-sous-Bois, l'économie moyenne attendue sur la facture énergétique est de 1000€ par an



DES EXTERNALITÉS POSITIVES POUR LES HABITANTS ET LE QUARTIER

C'est d'abord **la qualité de vie des habitants de la copropriété qui s'améliore** : la rénovation énergétique permet une réduction des risques de santé des habitants de la copropriété, une amélioration de leur confort, et une amélioration de l'image de soi des copropriétaires que leur renvoie leur copropriété rénovée.

La rénovation de la copropriété permet aussi une **réduction des consommations énergétiques et une diminution des émissions de gaz à effet de serre du bâtiment**.

Enfin, un projet de rénovation-densification permet **l'amélioration de l'environnement direct de la copropriété, par l'arrivée d'une construction neuve et la rénovation d'une copropriété existante** ; ce qui permet une revalorisation du patrimoine et du quartier dans son ensemble.

Note : le projet de densification n'est à privilégier que dans le cas où il ne dégrade pas la qualité de vie du quartier, par exemple en rognant sur un espace vert précieux pour le quartier. Dans ce type de situation, la densification n'est bien sûr pas la solution préconisée.



COMPLÉTER LA BOÎTE À OUTILS DES COLLECTIVITÉS LOCALES

La rénovation-densification permet de répondre à plusieurs objectifs des collectivités :

- La **hausse de l'ambition moyenne des travaux conduits** dans le parc privé et une **hausse du nombre de rénovations**,
 - Soit à iso-périmètre de travaux : **le reste-à-charge des travaux est moindre** grâce à la vente de droits-à-construire, et les mensualités du prêt contracté par la copropriété sont également moindres ;
 - Soit à iso-niveau de reste-à-charge : pour le même montant demandé aux copropriétaires, **la vente de droits à construire permet d'augmenter le budget de travaux total et donc d'améliorer la qualité**, la durabilité et la performance notamment énergétique des travaux.
- Le **développement de nouveaux produits immobiliers** : logements ou produits spécifiques (établissements publics par exemple) ; et ce tout **en limitant l'étalement urbain**.



Comment favoriser le développement de projets de rénovation-densification ?

Le projet conduit sur la copropriété des Pommiers à Clichy-sous-Bois et les échanges de l'Action Tank Entreprise & Pauvreté (rédacteur de ce guide) avec divers interlocuteurs de la rénovation du bâtiment, de la densification, et de l'accompagnement des problématiques du logement privé collectif, ont permis d'identifier des **facteurs clés de succès des projets de rénovation-densification**.

Ces facteurs clés de succès peuvent être répartis en **deux axes clés de diffusion de la démarche de rénovation-densification**, et sont principalement des facteurs visant à **mieux intégrer les projets de densification ou leur étude aux actions menées en matière de rénovation et accompagnement de l'habitat privé**.



Sensibilisation des acteurs clés

- **Sensibilisation des professionnels de l'accompagnement du logement privé** au potentiel de la densification et **aux étapes d'un projet mobilisant la densification pour financer une rénovation**

Permettre aux acteurs qui informent les propriétaires de logement tels que les Adil et les Points Info Energie, mais aussi les syndicats et les AMO, de faire connaître la densification comme outil de financement, est un préalable à la sensibilisation des copropriétaires.

- **Sensibilisation des copropriétaires au potentiel de la densification des copropriétés**, par les professionnels de l'accompagnement à la rénovation
- **Sensibilisation des collectivités au potentiel de la densification** pour accélérer la rénovation du parc existant.

L'objectif est de lever certaines contraintes décisionnelles, qui relèvent des collectivités, et peuvent peser sur l'opportunité de densifier, en particulier :

- les règles de financement de la rénovation : les aides à la rénovation doivent rester mobilisables même dans le cas d'un projet de densification⁴
- les règles d'urbanisme doivent pouvoir être questionnées et assouplies pour un nouveau projet en densification, dans le cas où la contrepartie de la densification est la rénovation énergétique du parc de logements existants.

Le présent guide méthodologique a pour vocation d'être un outil et un support de nouvelles actions de sensibilisation, et d'améliorer la compréhension d'un projet de rénovation-densification ainsi que de ses bénéfices attendus.



Structuration d'un marché de la rénovation-densification

Demande

- **Structuration de la demande par l'acculturation des acteurs du bâtiment et de l'immobilier à de nouveaux interlocuteurs** : les copropriétaires eux-mêmes, les syndicats de copropriété, les acteurs institutionnels comme les collectivités et l'Agence nationale de l'habitat (Anah).
- **Structuration de la demande par l'intégration de la démarche rénovation-densification aux outils institutionnalisés** : en particulier, le cahier des charges des opérateurs de l'Anah, mais aussi celui des collectivités qui peuvent par exemple intégrer la première étude de potentiel de densification à la phase de pré-opérationnelle des dispositifs Anah.
- **Former les acteurs de l'habitat privé au Contrat de Performance Energétique (CPE) et inciter à établir des scénarios de travaux en CPE**, lorsqu'un projet de rénovation s'enclenche.

Offre

- **Structuration de l'offre « en densification » par des acteurs « assembleurs »**, pouvant accompagner les copropriétés : ce travail est déjà en phase de maturation chez les acteurs Up Factor (acteur spécialisé) et Urbanis (développement d'une offre de prestation spécifique)
- **Structuration de l'offre « en densification » des promoteurs ou des bailleurs sociaux**, dans une démarche volontariste auprès des villes (mener des études de potentiel restituées aux collectivités, par exemple)

⁴ L'Action Tank a connaissance du cas d'une métropole bloquant l'accès aux subventions pour les copropriétés faisant l'objet de densification : évidemment, cette pratique a pour conséquence de neutraliser l'impact de la densification sur le reste à charge, et détruit la valeur ajoutée de la densification pour rendre possible des travaux de rénovation ou pour améliorer la performance énergétique de travaux.

Partie 3

Impacts attendus et recommandations pour le déploiement de la démarche de rénovation-densification

Pour aller plus loin : deux pistes pour systématiser l'étude du potentiel de projets de rénovation-densification



UN « SCAN » CIBLÉ SUR LA DENSIFICATION DANS LES QUARTIERS À RÉNOVER

Les parcelles et les bâtiments n'ont pas tous de potentiel de densification, loin de là : pour ces projets comme pour d'autres, parmi un certain nombre de projets « prospects », seuls quelques projets aboutiront. C'est pourquoi **l'analyse du potentiel de densification est beaucoup plus efficace (pour aboutir à un projet concret) si elle est conduite sur un large périmètre**. Ainsi, l'entreprise Up Factor analyse aussi bien les hauteurs de bâtiment que l'emprise au sol de façon « massive », à l'échelle d'une ville ou du parc d'un bailleur social, afin d'établir une première cartographie « brute » du potentiel de densification.

Les villes, les établissements publics territoriaux, les bailleurs sociaux, les réseaux de syndics, sont les maîtres d'ouvrage clés de primo-analyses du potentiel de densification par des bureaux d'étude spécialisés.

Pour ce qui concerne les collectivités, **les périodes de préparation et de pré-études avant lancement de dispositifs Anah peuvent être des périodes propices à l'étude du potentiel de densification, de même que les dispositifs POPAC (Programme Opérationnel de Prévention et d'Accompagnement des Copropriétés) en eux-mêmes**. Dans un tel dispositif, des données des copropriétés sur les surfaces disponibles et leur usage, pourraient être collectées par les opérateurs, en plus des données habituellement récoltées (nombre de logements, besoin de travaux, situation financière des ménages...), ce qui permettrait d'identifier du potentiel de densification, et donc d'intégrer cette composante du financement de la rénovation énergétique dans un dispositif OPAH à la suite du POPAC, par exemple.



UN SYSTÈME PLUS FLEXIBLE ET INCITATIF POUR LES OPÉRATEURS AMO

Les cahiers des charges des opérateurs AMO mobilisés pour accompagner des copropriétés fragiles, en difficulté, ou suivies dans le cadre d'un POPAC, pourraient **intégrer des « tranches optionnelles » spécifiques à l'étude du potentiel de densification**. En effet, aujourd'hui, l'évolution du périmètre des dispositifs en cours est compliquée : il faut donc prévoir de possibles évolutions du dispositif d'accompagnement des copropriétés (heures supplémentaires à financer). Ces tranches optionnelles (des options de prestation pouvant être débloquées) seraient à intégrer dans le marché passé avec l'opérateur, et porteraient sur l'accompagnement de la copropriété dans un projet de densification (concertation, contact avec l'acheteur des droits à construire, etc).

Les attentes de l'Anah vis-à-vis des opérateurs pourraient aussi intégrer la densification comme un outil à étudier, dans le cadre de projets de rénovation énergétique, avec le développement d'un système incitatif à la mise en place de cet outil : par exemple, avec un **système de bonification de certaines aides à la rénovation en cas de rénovation-densification**.

Ce système incitatif pourrait également s'appliquer à la réalisation de travaux de rénovation énergétique en Contrat de Performance Énergétique, avec une bonification des aides si les résultats des travaux de rénovation énergétique sont garantis de façon contractuelle.

L'accompagnement de la copropriété vers des travaux dont le résultat est garanti (garantie de résultats et non de moyens) est aussi une exigence qui peut être fixée par les collectivités vis-à-vis des opérateurs. Cela doit s'accompagner de budgets adaptés, soit le budget de la ville dans la rémunération de l'opérateur qui fait appel à une expertise externe, soit le budget voté par la copropriété pour être accompagnée. Trop souvent l'ambition des études et donc des travaux est contrainte par le manque de moyens : il faut prévenir autant que possible ces situations.



Glossaire

AG : Assemblée Générale (des copropriétaires)

ADIL : Agence Départementale pour l'Information sur le Logement

ANAH : Agence Nationale de l'Habitat

AMO : Assistance à Maîtrise d'Ouvrage

Une assistance à maîtrise d'ouvrage peut aider la copropriété à définir ses besoins de travaux, à construire son plan de financement et à suivre les travaux. Il peut s'agir d'un opérateur habilité par l'Anah, d'un spécialiste de l'activité d'AMO ou d'une société d'ingénierie. Cela dépend du suivi de la copropriété déjà existant (dispositif Anah ou non).

CEE : Certificats d'Economies d'Energie

Les CEE désignent un ensemble de dispositifs qui incitent tous les fournisseurs d'énergie à limiter la consommation énergétique des consommateurs. Cela se traduit par le soutien financier à des programmes de sensibilisation, la contribution à des offres bonifiées pour le changement d'équipement énergétique, etc.

CPE : Contrat de Performance Energétique

Il s'agit d'un type de contrat visant à garantir, par rapport à une situation de référence contractuelle, une diminution des consommations énergétiques du bâtiment, vérifiée et mesurée dans la durée. Il s'agit d'un contrat global, qui peut combiner des travaux de rénovation énergétique, des fournitures et des prestations de services. On parle aussi parfois de Contrat de Garantie de Résultat Energétique.

MOE : Maîtrise d'œuvre

Il s'agit de l'acteur responsable du bon déroulement des travaux et de leur exécution. La MOE propose des études de conception minimales ; établit le cahier des charges et assure la consultation du marché de travaux. Il peut s'agir d'un cabinet d'architectes, d'un bureau d'études ou d'un groupement.

OPAH : Opération Programmée d'Amélioration de l'Habitat privé

Une Opah est une offre de services qui propose une ingénierie et des aides financières, sur le territoire de la collectivité commanditaire de l'Opah. Celle-ci est généralement confiée à un opérateur externe. Les Opah peuvent également traiter des problématiques d'habitat spécifiques : Opah renouvellement urbain (RU) ; Opah revitalisation rurale (RR), Opah copropriétés dégradées.

POPAC : Programme Opérationnel de Prévention et d'Accompagnement des Copropriétés

Ce dispositif d'accompagnement a pour objectif de prévenir la mise en œuvre d'autres dispositifs d'intervention lourds en copropriété (comme un PDS). Le POPAC inclut des diagnostics, des temps d'échange, un accompagnement ponctuel des copropriétés sur des sujets d'organisation, de gestion, de préservation du bâti. Le POPAC permet aussi d'enclencher la sensibilisation aux travaux de rénovation énergétique.

PDS : Plan De Sauvegarde de l'habitat privé

Lorsqu'un immeuble en copropriété est confronté à de graves difficultés (sociales, techniques et financières), un Plan de sauvegarde peut être décidé directement par le préfet du département ou sur proposition du maire de la commune. Ce dispositif permet de débloquer des aides d'urgence, et mobilise différentes interventions pour assainir la situation de la copropriété.



Qui sommes-nous ?

Ce guide pratique a été rédigé par l'association **Action Tank Entreprise & Pauvreté**, avec le soutien de l'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine et de l'Etablissement Public Territorial Grand Paris Grand Est, et la participation précieuse de la ville de Clichy-sous-Bois, de l'antenne Citémétrie de Clichy-sous-Bois et de Bâtigère en Île de France.

Action Tank Entreprise & Pauvreté : qui sommes-nous ?

L'Action Tank, association de loi 1901 reconnue d'intérêt général, est un laboratoire d'innovation sociale réunissant entreprises, acteurs publics, associations et le monde académique autour d'un objectif commun : contribuer à la réduction de la pauvreté et de l'exclusion en France.

Nos 3 piliers



Innovier avec de nouveaux modèles inclusifs

Partant des besoins sociaux existants et des facteurs d'exclusion, nous aidons entreprises et acteurs publics à penser de nouveaux modèles d'action.



Créer de nouveaux écosystèmes

Pour permettre l'émergence de modèles inclusifs et innovants, nous proposons de nouvelles coopérations entre diverses structures privées et publiques.



Prouver par l'expérimentation

Nous testons et évaluons ces modèles inclusifs, en vue de leur déploiement à grande échelle.



Pour en savoir plus sur nos programmes innovants dans le logement, rendez-vous sur notre site :

www.at-entreprise-pauvrete.org

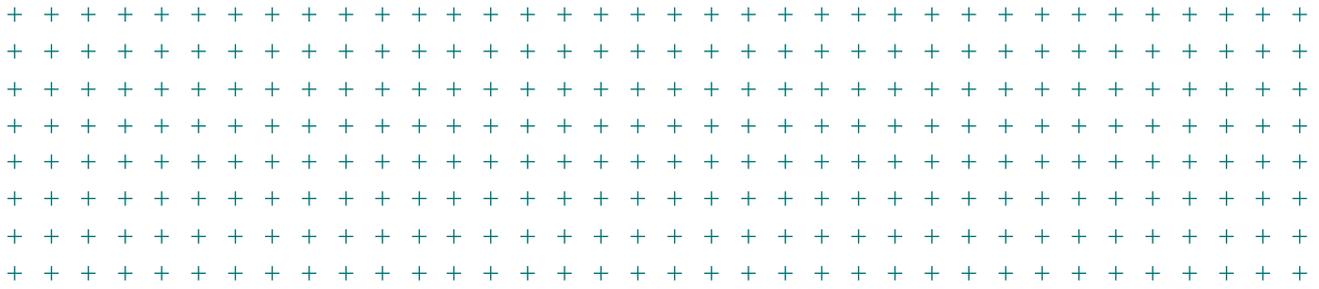
Pour nous contacter :

contact@at-entreprise-pauvrete.org

Rédaction : Hélène Tabuteau et Guillaume Ginebre, Action Tank Entreprise et Pauvreté

Graphisme : Hervé Buron, FreeStudio 06 64 44 41 94

Impression : Copiver



Analyse et retour d'expérience de l'Action Tank Entreprise & Pauvreté

Retrouvez
notre actualité et le détail
de nos programmes
sur www.at-entreprise-pauvrete.org



Suivez-nous sur :
[@ActionTankEP](https://twitter.com/ActionTankEP)

**Action
Tank
Entreprise
& Pauvreté**

Contact

contact@at-entreprise-pauvrete.org

avec le soutien de

