



LA GAZETTE

By Juris Diagnostics Immobiliers

VEILLE, REPÈRES ET POINTS DE VIGILANCE POUR VOS DOSSIERS IMMOBILIERS

A LA UNE

VEILLE RÉGLEMENTAIRE & POINTS DE VIGILANCE

- DPE : un cadre renforcé, une responsabilité partagée
- ERP : attention aux mises à jour entre compromis et vente
- Diagnostics parasitaires : évolutions à venir

FOCUS METIER

- DPE collectif & copropriété : un sujet à anticiper dès maintenant
- Audit énergétique : un outil encore sous-exploité

TERRAIN & BONNES PRATIQUES

- Délais : pourquoi anticiper devient indispensable
- Diagnostic immobilier : un cadre qui se renforce, un rôle qui évolue.

Mars-Avril : anticiper, sécuriser, accélérer.

La période qui s'ouvre marque traditionnellement une montée en activité, avec un pic attendu sur les mois d'avril à juin.

C'est aussi un moment clé pour sécuriser les dossiers en amont : anticiper les diagnostics, vérifier leur validité, et éviter les blocages en cours de transaction.

Dans un contexte où les exigences réglementaires se renforcent, la fiabilité des informations devient un enjeu collectif.

L'ensemble des acteurs — diagnostiqueurs, agents, notaires... — partagent aujourd'hui une même responsabilité : sécuriser les transactions par des données fiables et à jour.

Cette gazette a pour objectif de vous apporter :

- des points de vigilance concrets,
- des éclairages réglementaires,
- et des conseils opérationnels pour fluidifier vos dossiers.

DPE : UN CADRE RENFORCÉ, UNE RESPONSABILITÉ PARTAGÉE

Le DPE continue d'évoluer dans le cadre de la directive européenne, avec l'intégration prochaine de nouveaux indicateurs (durée de vie des équipements, part d'énergie renouvelable, flexibilité du logement...).

→ Mise en œuvre envisagée : fin 2026

Au-delà de ces évolutions techniques, une autre transformation est déjà bien engagée : le renforcement des contrôles et de la fiabilité des données.

Un niveau d'exigence qui s'élève

Aujourd'hui, le DPE est devenu un document structurant dans les décisions immobilières.

Dans ce contexte :

- les données sont transmises et analysées par l'ADEME
- les incohérences peuvent être détectées (DPE multiples, écarts, modifications...)
- les certificateurs renforcent leurs contrôles
- des outils d'analyse (notamment via l'IA) permettent d'identifier certaines anomalies

Concrètement les marges d'interprétation se réduisent fortement.

Ce que cela implique :

Le DPE ne peut plus être ajusté "a posteriori" ou interprété selon les attentes.

→ La lettre de classement est désormais générée après envoi à l'ADEME

→ Toute modification ou incohérence peut être tracée

Et surtout : les situations atypiques (plusieurs DPE pour un même bien, pressions pour modifier un résultat...) sont de plus en plus visibles et répréhensibles.

Une responsabilité partagée

Ce contexte concerne l'ensemble de la chaîne :

- diagnostiqueurs
- agents immobiliers
- notaires
- vendeurs

L'objectif est commun : produire une information fiable, cohérente et sécurisée.

Cela suppose :

d'anticiper les diagnostics

d'éviter les demandes de modification "hors cadre"

de s'appuyer sur des données fiables dès le départ

de travailler en transparence entre les différents intervenants.

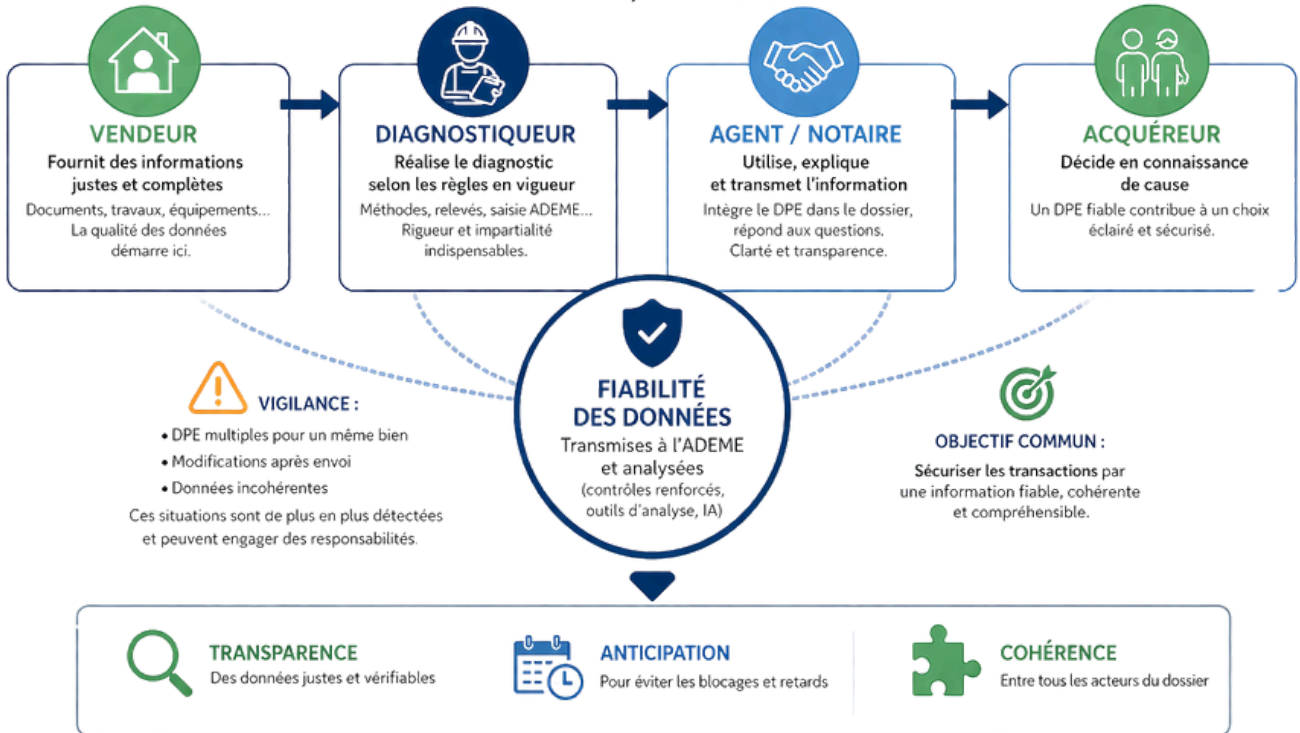


LE DPE DEVIENT :
PLUS **COMPLET** + PLUS **ENCADRÉ** + PLUS **ENGAGEANT** POUR TOUS.

IL S'INSCRIT DÉSORMAIS DANS UNE LOGIQUE COLLECTIVE :
SÉCURISER LES TRANSACTIONS PAR UNE INFORMATION FIABLE.

DPE : UNE RESPONSABILITÉ PARTAGÉE

Un document fiable, c'est l'affaire de tous.



UN MAILLON FRAGILE = TOUT LE DOSSIER EST FRAGILISÉ. ENSEMBLE, PROTÉGEONS LA CONFIANCE DANS LE MARCHÉ.



ERP : un document valable... mais pas toujours suffisant

Un état des risques (ERP) daté de moins de 6 mois est-il suffisant pour sécuriser une vente ?

Non, vient de rappeler la Cour de cassation (19 février 2026).

Dans cette affaire, un ERP mentionnait un risque inondation "prescrit" au moment du compromis.

Mais entre le compromis et la vente, le plan de prévention (PPRi) a été approuvé, rendant le terrain inconstructible.

Résultat : l'ERP, pourtant encore "valide", aurait dû être mis à jour.

À retenir :

- un ERP doit être à jour à la date de signature
- toute évolution réglementaire entre compromis et acte doit être intégrée

En pratique : ne pas se contenter d'un ERP existant, vérifier systématiquement les évolutions entre les deux étapes.

LE DIAGNOSTIQUEUR NE SE LIMITE PAS À PRODUIRE UN DOCUMENT :
IL **SÉCURISE** L'INFORMATION ET **ALERTE** EN CAS D'ÉVOLUTION
UN POINT CLÉ POUR ÉVITER BLOCAGES... OU CONTENTIEUX.



Diagnostiques parasites : attention à la question de la mэрule

Les normes encadrant les diagnostics termites et états parasites vont évoluer, avec pour objectif d'harmoniser les pratiques et de mieux intégrer les réalités du terrain.

Un point mérite toutefois votre vigilance : la mэрule.

Ce qu'il faut savoir

- La mэрule n'est pas aujourd'hui intégrée dans un diagnostic réglementé au niveau national, contrairement aux termites.
 - Pourtant, des demandes apparaissent de plus en plus fréquemment, notamment lors des ventes, à l'initiative de notaires ou d'acquéreurs.
- Les pratiques restent donc variables selon les diagnostiqueurs : périmètre, niveau d'analyse, formulation des conclusions...

En pratique

- Ne pas assimiler un repérage de mэрule à un diagnostic réglementaire
- Bien préciser le cadre de la mission demandée
- Éviter les formulations ambiguës dans les compromis ou les actes
- Anticiper les attentes des acquéreurs, notamment en zones humides ou anciennes.

En résumé :

La mэрule est un sujet émergent, mais encore hors cadre normé — ce qui nécessite clarté et précision dans les échanges entre professionnels.



TOUS LES DIAGNOSTICS NE SE VALENT PAS : LA **RIGUEUR** ET LE **CADRE D'INTERVENTION** FONT LA DIFFÉRENCE.

DPE COLLECTIF & COPROPRIÉTÉ : UNE MONTÉE EN PUISSANCE À ANTICIPER

Depuis 2024, le DPE collectif devient progressivement incontournable en copropriété. Il est aujourd'hui obligatoire pour toutes les copropriétés quelque soit le nombre de lots.

En parallèle, le PPPT (Projet de Plan Pluriannuel de Travaux) s'impose également.

Ce que l'on observe sur le terrain :

- des syndics encore peu organisés
- des copropriétés qui découvrent tardivement leurs obligations
- des délais de réalisation parfois longs

→ **Résultat : des dossiers qui peuvent ralentir... voire bloquer**

En pratique pour vous, professionnels de l'immobilier :

- anticiper ces diagnostics en amont des mises en vente
- informer les copropriétés le plus tôt possible
- intégrer ces éléments dans le calendrier des transactions.



LE RÔLE DU DIAGNOSTIQUEUR :

- **ACCOMPAGNER** LES SYNDICS DANS LA COMPRÉHENSION DES OBLIGATIONS
 - **STRUCTURER** LES DÉMARCHES (DPE COLLECTIF + PPPT)
 - **SÉCURISER** LES DONNÉES UTILISÉES DANS LES PROJETS DE TRAVAUX
- UN SUJET ENCORE SOUS-ESTIMÉ... MAIS QUI VA DEVENIR CENTRAL.**

Audit énergétique : un sujet encore mal maîtrisé

Sur le terrain :

- des vendeurs informés tardivement
- des agents immobiliers qui hésitent sur le moment opportun
- des recommandations parfois mal exploitées

Bon réflexe

→ anticiper l'audit **dès le début du projet de vente et l'utiliser comme outil de valorisation** (et non contrainte) !

Votre diagnostiqueur peut expliquer les scénarios de travaux, adapter le discours au projet du client et rendre l'audit compréhensible et utile

BIEN UTILISÉ, L'AUDIT DEVIENT UN LEVIER DE DÉCISION !



DÉLAIS & ANTICIPATION : LE VRAI ENJEU DES MOIS À VENIR

Avec la montée en activité du printemps, les délais de réalisation des diagnostics peuvent s'allonger.

Et certains diagnostics sont plus impactants que d'autres :

- audit énergétique
- DPE collectif
- diagnostics avant travaux.

Ce que l'on constate :

- des demandes tardives (souvent au moment de la signature)
- des prescripteurs qui découvrent certaines obligations en cours de dossier
- des tensions sur les délais dans certaines zones.

Les bonnes pratiques

- lancer les diagnostics **dès la mise en vente**
- anticiper les cas **spécifiques** (copropriété, F/G, travaux...)
- **intégrer les délais** dans le rétroplanning des dossiers.



ALERTER EN AMONT SUR LES OBLIGATIONS + AIDER À **PRIORISER** LES DIAGNOSTICS + **FLUIDIFIER** LES TRANSACTIONS EN ÉVITANT LES "SURPRISES DE DERNIÈRE MINUTE" : VOTRE DIAGNOSTIQUEUR PEUT VOUS ACCOMPAGNER.

→ **UN DOSSIER BIEN ANTICIPÉ EST UN DOSSIER QUI AVANCE SEREINEMENT.**



Diagnostic immobilier : un cadre qui se renforce, un rôle qui évolue

Comme vous le savez et le constatez, le diagnostic immobilier connaît depuis plusieurs années une évolution continue de son cadre réglementaire.

DPE, audit énergétique, ERP, copropriété... les obligations se multiplient et se précisent.

Une montée en exigence

Ce renforcement progressif des textes contribue à structurer la profession : méthodes encadrées, rapports plus détaillés, responsabilités accrues.

Une tendance de fond : le niveau d'exigence s'élève pour l'ensemble des acteurs.

Des enjeux de compréhension

Dans ce contexte, les diagnostics deviennent plus complets... mais aussi plus techniques.

Ce qui peut générer : des incompréhensions chez les clients, des interrogations de votre côté et dans les deux cas, des besoins d'explication plus fréquents.

Pour les professionnels de l'immobilier, cela implique :

- d'anticiper davantage les diagnostics
- de s'appuyer sur des interlocuteurs capables d'expliquer
- de sécuriser les informations transmises aux clients.

LE DIAGNOSTIC IMMOBILIER NE SE RÉSUME PLUS À UN DOCUMENT REMIS EN FIN DE DOSSIER.

IL S'INSCRIT Désormais dans un cadre plus structuré, avec un enjeu croissant de fiabilité, de clarté et de compréhension.



Le diagnostic immobilier est aujourd'hui un maillon essentiel de la sécurisation des transactions.

Au-delà des obligations, il s'agit avant tout :

- d'anticiper
- d'expliquer
- et de fiabiliser les informations transmises.

Dans un environnement de plus en plus exigeant, la qualité des diagnostics ne repose plus uniquement sur leur réalisation, mais aussi sur la coordination entre les différents acteurs du dossier.

**DIAGNOSTIQUEURS, AGENTS IMMOBILIERS, NOTAIRES,
NOUS PARTAGEONS TOUS UN MÊME OBJECTIF :
→ SÉCURISER LES TRANSACTIONS PAR UNE INFORMATION
FIABLE ET COMPRÉHENSIBLE.**



C'est cette approche collective, associée à des interlocuteurs rigoureux et pédagogues, qui fait aujourd'hui toute la différence.

WWW.JURISDIAGIMMO.COM



**"EXIGEZ LA QUALITÉ AVEC
L'EXPERTISE JURIS"**

