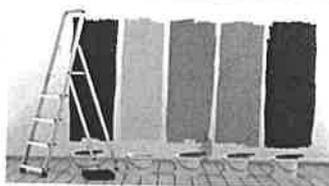


**RAPPORTS LOCATIFS**  
Travaux, votre locataire  
peut-il tout faire ?  
*p. 28*



**PATRIMOINE**  
Gérer un bien  
en indivision,  
un casse-tête  
*p. 36*

**UNE VILLE  
OÙ INVESTIR**  
Strasbourg  
*p. 48*

# Le Particulier immobilier

Mai 2017 - 7,70€



**LA SURÉLÉVATION  
COPROPRIÉTAIRES,  
PRENEZ DE LA  
HAUTEUR !**

*p.12*

n° 341

PHARMACIE

of-clean  
ESSING

ANC

# Copropriétaires, prenez de la hauteur !

En ville, l'espace manque pour construire. Dernière réserve de mètres carrés, encore peu exploitée... les toits. Surélever le dernier étage, c'est possible, en utilisant des matériaux adaptés et à condition d'obtenir la bénédiction des occupants de l'immeuble et des services d'urbanisme. Bien conçue, l'opération peut même constituer une manne financière pour les copropriétaires. Explications.

MARIANNE BERTRAND

**V**oici bientôt trois ans que Vincent T., un président de conseil syndical entreprenant, essaie de convaincre ses voisins de l'intérêt de céder le droit de surélever de la copropriété à un promoteur pour qu'il bâtisse sur le toit. La question sera enfin mise à l'ordre du jour de la prochaine assemblée générale (AG), en juin, et Vincent a bon espoir, cette fois, de l'emporter. « J'ai démarché moi-même le promoteur, l'architecte de la copropriété s'est rendu sur place, et le service de l'urbanisme de la mairie a déjà confirmé la faisabilité du projet. Il s'agit de construire deux maisons sur le toit, en employant des matériaux ultralégers, compatibles avec la structure de notre immeuble. Le produit de la vente de nos droits à construire va nous permettre de réaliser de coûteux travaux sans cesse différés : ravalement de la façade et réfection de la cage d'escalier, très endommagée. Le promoteur va également créer un ascenseur à l'extérieur de l'immeuble – il n'y a pas la place à l'intérieur –, qui va rendre service à tous et valoriser nos appartements », s'enthousiasme déjà le sexagénaire, ingénieur, retraité de fraîche date.

Marie-Agnès Petitjean, copropriétaire habitant au dernier étage d'un petit immeuble aux portes de la capitale, n'en est, elle, qu'au début de sa réflexion. Son projet est plus personnel : elle souhaite gagner des mètres carrés et envisage donc de surélever la toiture pour créer un duplex. « Mon appartement est la réunion de quatre anciennes chambres de bonne qui occupaient les combles. À l'occasion du modificatif apporté au règlement de copropriété, j'ai rencontré le notaire du syndic et j'en

ai profité pour lui demander une consultation sur la manière de procéder », raconte-t-elle.

Deux démarches très différentes, qui reflètent l'intérêt croissant des copropriétaires ou monopropriétaires d'immeubles, conscients du potentiel de valorisation du foncier aérien. Typiquement, en rehaussant les « dents creuses », expression imagée empruntée au droit de l'urbanisme, qui décrit bien l'espace vide créé par un immeuble bas encadré par des constructions plus élevées. Un trésor encore largement inexploité.

## LES CHIFFRES

### 54 %

de copropriétaires sont favorables au rehaussement de leur immeuble en échange d'un avantage financier (Ifop/Se loger).

### 11 500

immeubles parisiens, soit 8 % du parc, sont potentiellement surélevables (Atelier parisien d'urbanisme-Apur).

### 5 000 €/m<sup>2</sup>

C'est le coût approximatif pour construire en surélévation à Paris, alors que le prix moyen du mètre carré se situe autour de 8400 €.

## Une solution pour les copropriétés en manque de fonds

Si l'on comprend aisément que le propriétaire du dernier étage envisage spontanément une surélévation, la motivation des copropriétés est plus indirecte. Elles doivent, ou vont devoir, faire face à des travaux importants pour minimiser leurs dépenses énergétiques, alors qu'elles manquent de fonds. Quelques promoteurs spécialisés commencent à les démarcher pour leur proposer une solution clés en main. Ils achètent le droit de construire sur le toit de l'immeuble et paient la copropriété, dès que le permis de construire ●●●

... est purgé. Ils bâtissent ensuite des maisons ou des appartements, qu'ils vendront à des tiers.

### Une solution gagnant-gagnant

Outre la perception immédiate de fonds, la copropriété se voit généralement proposer « gratuitement » l'isolation thermique du toit. Enfin, avec l'augmentation des millièmes de parties communes, les charges individuelles sont appelées à baisser. Une solution gagnant-gagnant. Pour autant, on est encore loin du raz-de-marée... Les opérations d'envergure se comptent sur les doigts de la main. De plus, elles sont à l'état embryonnaire. « *Les dossiers qui sortent sont surtout le fait d'un copropriétaire portant le projet. Ils sont circonscrits à de petits immeubles avec peu de voisins, là où les résolutions se votent plus facilement* », confirme M<sup>e</sup> Agnès Lebatteux, avocate parisienne, membre de la Chambre des experts en copropriété, spécialiste du droit de la copropriété. Que l'initiateur de l'opération soit un copropriétaire isolé ou le syndicat tout entier, les démarches pour la faire aboutir sont les mêmes.

« Les offres des promoteurs relatives à la surélévation étant difficilement comparables les unes aux autres, il n'est pas simple pour le syndicat des copropriétaires de prendre du recul avant de se lier à l'un d'entre eux. Or, c'est leur unique interlocuteur, chargé de livrer un produit clés en main. La prudence commande de le contrôler avec une assistance à maître d'ouvrage (bureau d'études techniques, par exemple), tout en prenant les conseils d'un notaire, d'un géomètre-expert, ou d'un avocat. »

Agnès Lebatteux, avocate au barreau de Paris, membre de la Chambre des experts en copropriété

Nous vous proposons de découvrir, pas à pas, les étapes à franchir.

### 1 ÉVALUER LE DROIT DE SURÉLEVER

Que la surélévation soit envisagée par un copropriétaire seul ou confiée à un promoteur, voire à un regroupement d'acquéreurs (voir zoom p. 15), le droit de surélever doit être acquis par celui qui projette de l'utiliser. Mais comment l'évaluer ?

→ Première hypothèse : c'est le copropriétaire du dernier étage qui prend l'initiative. Il possède lui-même une fraction du droit de surélever, considérée par la loi comme accessible aux parties communes. Il doit

acquérir ce droit dans son intégralité. Sa valeur n'est pas facile à définir. Il existe une règle d'or : l'intérêt personnel d'un copropriétaire ne doit pas desservir l'intérêt général. Ce qui interdit à ce dernier de bénéficier d'une faveur que lui feraient ses voisins en lui cédant ce droit pour un prix dérisoire... Voire en omettant de mettre la question de son acquisition sur la table. Cela arrive. Et les notaires se montrent vigilants, veillant à ce qu'une résolution ait bien été votée en ce sens en assemblée. Quoi qu'il en soit, le syndicat peut agir en justice a posteriori, pour insuffisance de prix, sur le fondement de l'article 1658 du Code civil. Il a ainsi été jugé que le caractère dérisoire du prix de cession du droit à construire s'appréciait en fonction de la valeur des parties communes aliénées, sans considération de l'enrichissement des copropriétaires une fois la construction réalisée (CA de Paris du 25.2.15, pôle 4 ch.2, n° 13/08865).

### L'échange n'est pas toujours équilibré

Ce que peut proposer le copropriétaire intéressé au syndicat, c'est une contrepartie en nature, sous la forme d'une prise en charge de travaux portant sur les parties communes. Typiquement, le ravalement de la façade de l'immeuble ou la réfection de l'étanchéité du toit terrasse. Mais attention. L'échange paraît ...

### Une carotte fiscale pour vendre le toit de l'immeuble

Lorsque le syndicat des copropriétaires vend son droit de surélever à un promoteur, il bénéficie d'une exonération d'impôt sur la plus-value immobilière (art. 150 U II-9° du Code général des impôts). « Si le syndicat se comporte en maître d'ouvrage et vend ensuite la construction – ce cas s'est posé pour une surélévation consécutive à un incendie –, il ne peut en bénéficier », souligne Stéphane Lelièvre, notaire à Maisons-Laffitte, dans les Yvelines.

Si le promoteur ne respecte pas l'engagement qui lui incombe d'achever la construction sous un délai de quatre ans, il est redevable d'une amende (à hauteur de 25 % du prix d'acquisition du droit de surélévation), sans que cela ait une incidence sur l'exonération acquise au syndicat. Il doit s'agir par ailleurs d'une véritable surélévation, à savoir une élévation verticale de la façade assortie d'un relèvement du faitage, et non d'un simple aménagement de combles ou de chambres de bonnes. Attention, cet avantage est temporaire. Après le 31 décembre 2017, il sera trop tard pour en bénéficier.

## ZOOM

## Construire soi-même, ou vendre son droit de surélever ?

Lorsque c'est le syndicat des copropriétaires qui prend l'initiative de la surélévation, il a deux options : soit il prend en charge l'opération de A à Z, soit il vend le droit de surélever à un promoteur, qui construit. Mais il peut aussi répondre à l'initiative d'un copropriétaire qui veut surélever pour s'agrandir. À chaque situation, des solutions différentes.

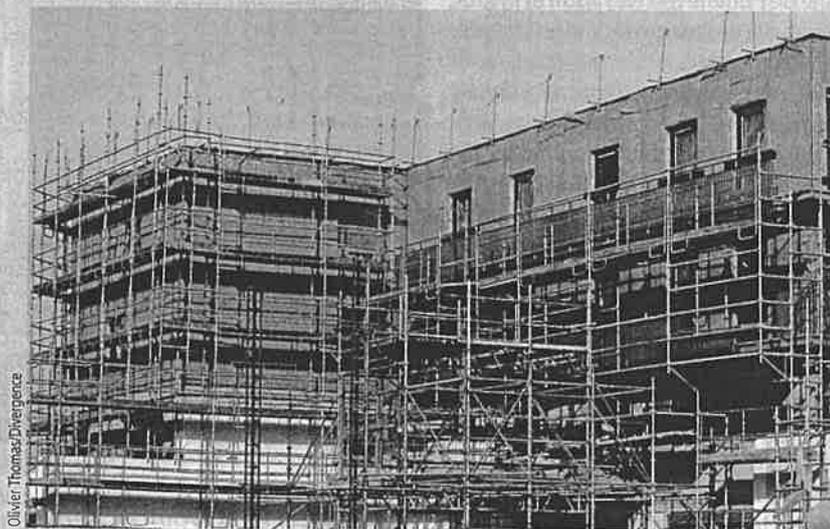
### Deux processus au choix

Le syndicat agit comme maître d'ouvrage

Dans ce cas de figure, le syndicat fait office de promoteur, avec les inconvénients et les risques que cela comporte. Notamment la nécessité d'assurer le portage financier (autrement dit d'avancer des fonds) de l'opération, qui s'étale jusqu'à deux ans. Si le syndicat opte, néanmoins, pour cette solution, il faut qu'il se constitue, par un vote à l'unanimité des copropriétaires, sous forme de société civile de construction-vente (SCCV) et y investisse les fonds nécessaires. Il devra également se faire aider par un assistant à maître d'ouvrage (bureau d'études, architecte, voire promoteur agissant en mission réduite) ; conclure un contrat de promotion immobilière (CPI) avec un professionnel du bâtiment ; « précommercialiser » les lots à créer pour minimiser la charge financière ; souscrire une assurance dommages-ouvrage pour les travaux, englobant le bâtiment existant ; et souscrire une garantie financière d'achèvement (GFA) pour le chantier.

Le syndicat vend son droit de surélever. Il existe alors trois options :

- le syndicat s'adresse à un promoteur qui va piloter intégralement le projet : conduite des études, opérations de construction, revente des nouveaux logements créés, réalisation au besoin de travaux d'amélioration sur le bâti existant. C'est, de loin, la solution la plus simple.
- Le droit de construire est acquis par les futurs copropriétaires des logements à créer sur le toit. Ceux-ci se constituent en société civile immobilière d'attribution (SCIA) et réalisent une opération d'autopromotion. Identifiée par l'asso-



Olivier Thomas/Divergence

ciation Planète Surélévation, cette solution en est encore au stade expérimental. Le montage requiert une assistance à maîtrise d'ouvrage.

- C'est le copropriétaire du dernier étage qui achète le droit de surélever pour agrandir sa surface habitable. Il fait son affaire des travaux, les finance, y compris les honoraires d'architecte.

### Des conséquences juridiques spécifiques

→ Si le syndicat se comporte comme maître d'ouvrage, la décision de surélever doit toujours être prise à la majorité de l'article 26.

→ La décision de vendre le droit de surélever doit être prise en assemblée générale à la majorité de l'article 26 (majorité des membres du syndicat représentant au moins les deux tiers des voix). Si la copropriété comprend plusieurs bâtiments, une assemblée spéciale pour l'immeuble concerné par ce projet doit statuer à la même majorité.

Attention : lorsque la copropriété est située en zone de droit de préemption

urbain (presque systématique dans les zones urbaines denses, les plus concernées par la surélévation), les votes doivent avoir lieu à la majorité de l'article 25 (majorité des voix de tous les copropriétaires).

→ Toute clause du règlement de copropriété exigeant la majorité absolue ou l'unanimité est réputée non écrite.

### À savoir

En cas de vente du droit de surélever, les copropriétaires du dernier étage n'ont aucun droit de véto. En revanche, ils bénéficient d'un droit de priorité d'achat sur les nouveaux lots créés. Concrètement, avant la conclusion de toute vente, le syndic notifie à chaque copropriétaire de l'étage supérieur l'intention du syndicat de vendre, en indiquant le prix et les conditions de la vente. Cette notification vaut offre de vente pendant deux mois à compter de sa notification. Les textes ne disent pas, en revanche, comment il faut arbitrer si plusieurs copropriétaires se montrent intéressés par le même lot.

●●● simple et équitable. Il n'est pas pour autant toujours équilibré. Ce que démontre Dominique Sevray, à la tête de Planète Surélévation et syndic bénévole de sa copropriété en première couronne francilienne<sup>(1)</sup> : « *Le coût d'un ravalement ou d'une réfection de toiture peut, dans certains cas, être inférieur à la valeur marchande du droit à construire cédé.* » La difficulté, c'est qu'il manque des points de comparaison pour déterminer la valeur de ce droit piégé entre ciel et terre. « *Avec la suppression du COS (coefficient d'occupation des sols, ndlr), qui a libéré des mètres carrés en hauteur, l'évaluation des droits à construire a été rendue plus compliquée. Une surélévation étant par nature une construction non finie, impossible de se baser sur le prix du mètre carré construit sans en retrancher le coût des travaux ; et comme il n'y a pas de foncier à acheter, il n'est pas davantage possible de se fonder sur le prix du terrain à bâtir.* », souligne Denis Brachet, géomètre-expert à Paris. Le plus simple est encore de se tourner vers un expert immobilier indépendant ou un géomètre-expert. L'intervention d'un tiers réputé objectif facilitera la prise de décision.

#### La marge du promoteur : entre 10 et 15 % du coût du projet

→ Deuxième hypothèse : le droit de surélever est vendu à un promoteur. Assez logiquement, celui-ci proposera d'emblée un prix aux copropriétaires, qui lui permette de

#### LES TEXTES APPLICABLES

→ **Droit de surélever** : art. 3. de la loi du 10.7.65 fixant le statut de la copropriété.

→ **Règles de majorité pour décider d'une surélévation ; droit de priorité des copropriétaires de l'étage supérieur** : art. 35 de la loi du 10.7.65.

→ **Droit à indemnisation des copropriétaires** : art. 36 de la loi du 10.7.65.

→ **Dérogations possibles pour faciliter la surélévation** : art. L. 111-4-1 du Code de la construction et de l'habitation et art. L. 152-6 du Code de l'urbanisme.

trouver un intérêt à l'opération. Il faut que ce prix lui donne la capacité d'absorber les coûts liés à la construction, à la commercialisation, à ses frais financiers, et de dégager une marge. « *La marge nécessaire du promoteur oscille entre 10 et 15 % du coût global du projet, un pourcentage en deçà duquel l'opération ne sera de toute façon pas financée par un banquier* », estime Renaud Galzy, associé au sein d'Iroko Surélévation, l'un des professionnels présents sur ce créneau. Dans les faits, la contrepartie proposée par le promoteur – une fois sa présélection faite, car il va écarter d'emblée certains projets jugés non rentables – varie du simple au quadruple selon la configuration, l'état et la localisation de l'immeuble. « *Les copropriétaires doivent prendre conscience qu'ils n'auront pas de participation sur le bénéfice tiré par le promoteur de l'opération, la marge étant le prix du risque, sur lequel le maître d'ouvrage se rémunère* », met en garde Agnès Lebatteux. « *Partager la marge*

*avec le syndicat est envisageable, mais cela ne serait pas forcément intéressant pour les copropriétaires. Au lieu de percevoir le prix de vente des droits à construire au moment où le permis de construire est purgé de tout recours, ils devront attendre l'issue de la commercialisation, soit entre un an et demi et deux ans, tout en risquant de subir les aléas de marché* », ajoute Renaud Galzy.

Une précision : les lots issus de la surélévation sont proposés clés en main, et non vendus en l'état de futur achèvement (Véfa, ou vente sur plans). Cela signifie notamment que les copropriétaires qui seraient intéressés par l'acquisition d'un ou de plusieurs lots à construire ne peuvent signer qu'une promesse de vente sous conditions suspensives, et non un contrat de réservation.

À SAVOIR : le bénéfice de la vente du droit de surélever est réparti entre tous les copropriétaires en proportion de leurs tantièmes de parties communes.

## 2 S'ASSURER DE LA FAISABILITÉ DU PROJET

Que l'initiative de la surélévation émane d'un copropriétaire isolé ou du syndicat, la première étape consiste à vérifier que les contraintes d'urbanisme ne constituent pas un frein au projet. Les exigences autrefois posées par le COS concernant la densité ont disparu en milieu urbain. Mais il faut toujours tenir compte des règles de gabarit définissant la hauteur maximale des constructions et des exigences de prospect et d'emprise au sol. Elles définissent en effet le volume dans lequel la construction peut s'inscrire. Elles sont contenues dans le plan local d'urbanisme (PLU - pour Paris, [plu.ligne.paris.fr](http://plu.ligne.paris.fr)). Ainsi, construire à partir du toit n'est pas toujours réalisable si la copropriété

« Lorsque c'est un copropriétaire qui fait surélever le toit, à ses frais, pour gagner des mètres carrés, se pose la question du sort de la toiture. Revient-elle ensuite en partie commune, auquel cas c'est une charge d'entretien pour tous les copropriétaires, ou non ? Ce point doit impérativement être visé au modificatif du règlement de copropriété, faute de quoi c'est le contentieux assuré. »  
Denis Brachet, géomètre-expert à Paris



Un étage en plus sur un immeuble de Montreuil (93). Les contraintes d'urbanisme et architecturales ont été respectées.

se situe dans une rue étroite, ou à faible distance de son homologue en vis-à-vis, que ce soit sur la rue ou sur cour. D'autant que les règles, civiles cette fois, relatives aux vues depuis les fenêtres des immeubles voisins doivent aussi être respectées (*art. 675 et s. du Code civil*). Enfin, la réglementation relative à la protection du patrimoine architectural (site classé ou inscrit, périmètre monument historique, commission du vieux Paris...) peut freiner, voire paralyser toute initiative de surélévation.

#### Gare aux travaux trop coûteux

C'est au maître d'ouvrage (le syndicat lui-même ou le promoteur qu'il a choisi) ou au maître d'œuvre (en général un architecte, mandaté par le copropriétaire ayant un projet de surélévation) de veiller, auprès du service d'urbanisme, à la faisabilité du projet, avant d'aller plus loin. Il faut aussi s'assurer, en particulier lorsqu'il s'agit de construire sur le toit, et non seulement de réhausser

celui-ci, que c'est techniquement possible. Car la configuration et les caractéristiques de l'immeuble peuvent s'y opposer. Et ce, en dépit des matériaux utilisés – une ossature en bois la plupart du temps –, plus légers et plus adaptables que le traditionnel béton. S'il faut consolider les murs porteurs, voire effectuer une reprise en sous-œuvre des fondations, l'opération devient trop coûteuse pour être rentable. « *Le surcoût engendré par le renforcement du bâti peut aller jusqu'à obérer de moitié le gain escompté* », constate Christophe Homo, chef de service commercial à la réhabilitation chez Brézillon, une filiale de Bouygues Bâtiment Île-de-France. Là encore, le maître d'ouvrage missionnera un bureau d'études pour effectuer une étude de faisabilité très en amont.

Quant aux copropriétaires intéressés par une surélévation à titre purement privé, ils ont eux aussi tout intérêt à recourir à un bureau d'études, ne serait-ce que pour rassurer les

autres copropriétaires sur le sérieux de leur projet. Son coût, qui varie selon l'étendue de la prestation fournie et la teneur des travaux, atteint facilement 10 000 €. « *Il est aussi conseillé de fournir une vue en perspective de la surélévation projetée, afin que le syndicat puisse visualiser son impact sur l'immeuble* », souligne Didier Mignery, fondateur de Zoomfactor, un cabinet d'architectes associé à la structure de promotion Un toit dans le ciel. C'est le meilleur moyen de ne pas perdre de temps lorsque le projet sera présenté pour la première fois en assemblée.

À SAVOIR : l'association Planète Surélévation a mis au point un bilan initial de surélévation, le « Bis », fournissant une première estimation de faisabilité aux syndicats intéressés, intégrant les contraintes applicables. Il faut compter entre 3 000 et 6 000 € pour une petite copropriété.

### 3 OBTENIR UN PERMIS DE CONSTRUIRE

L'étape suivante consiste à élaborer le dossier de permis de construire, requis pour toute opération de surélévation. Étape particulièrement délicate lorsqu'il s'agit de construire sur le toit, car le projet peut nécessiter d'obtenir l'une des dérogations prévues pour faciliter les opérations de surélévation. Elles sont délivrées par le préfet ou le maire. Dérogations aux règles d'urbanisme et/ou de construction.

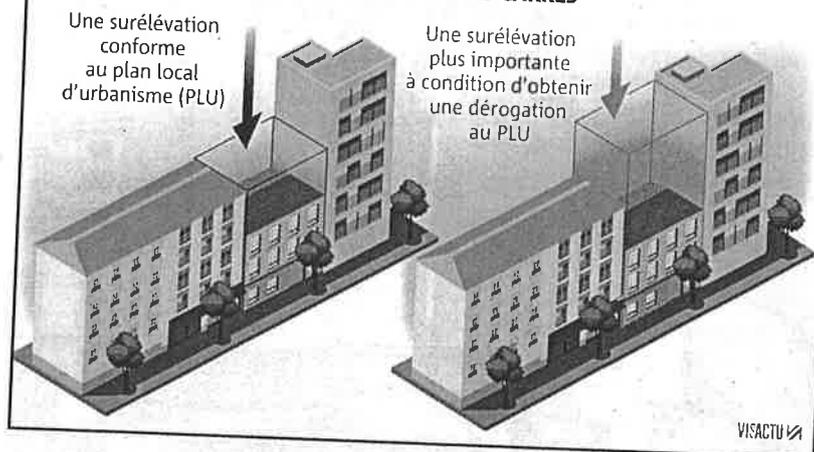
→ La première de ces dérogations se rapporte aux règles de gabarit : il est possible, en zone tendue<sup>(2)</sup>, de construire plus haut que ce qu'autorise le règlement du PLU, dès lors que le projet de surélévation ne dépasse pas la hauteur du bâtiment contigu, calculée à son faitage (*voir illustration p. 18*). Encore faut-il que ce projet « *s'intègre harmonieusement* » ●●●

... dans le milieu urbain environnant ». Une notion éminemment subjective laissée à l'appréciation des services instructeurs. C'est là que la dimension architecturale du projet revêt toute son importance, indépendamment même des exigences précises du PLU, relatives par exemple à la pente du toit, au choix du matériau et de la couleur... La solution consiste parfois à proposer un « copier-coller » du bâti existant, rendant la partie rehaussée quasi indécélable. Ou à se fondre parfaitement dans l'environnement architectural, ce que favorisent les services d'urbanisme. La Mairie de Paris a ainsi donné son feu vert à la construction de deux étages supplémentaires dans le prolongement d'un petit immeuble, car conçus avec un parement de zinc rappelant le style des toitures de la capitale. Sachant que si l'immeuble est situé dans le périmètre d'intervention de l'architecte des bâtiments de France, le projet peut subir des aménagements en cours de route...

#### Une condition difficile à apprécier : le respect de l'objectif de mixité sociale

→ La seconde dérogation est tout aussi importante. Elle permet de se libérer de l'obligation de créer des places

#### COMMENT GAGNER D'AVANTAGE DE MÈTRES CARRÉS



de stationnement pour toute création de surfaces d'habitation. « Cet obstacle a été levé à Paris, qui s'en est affranchi dans sa dernière révision du PLU. Mais ce n'est pas le cas en petite couronne, où c'est une vraie problématique en surélévation », explique Damien Malbrand, de l'agence d'architecture éponyme.

Ces dérogations aux règles d'urbanisme sont soumises à une condition délicate à apprécier : le respect d'un « objectif de mixité sociale ». C'est une notion floue, qui peut être mise en avant par les services instructeurs pour bloquer des

demandes de permis. « Du fait que c'est sujet à interprétation, notre agence cherche à monter des projets sans avoir à demander de dérogations. Sauf exception : actuellement un dossier est en cours pour ajouter deux étages à un bâtiment en s'adossant au pignon voisin plus haut, ce qui nécessite de passer outre aux règles de gabarit », confie Didier Mignery.

Dernier obstacle : les logements créés en rehaussement sur le toit sont soumis aux règles applicables aux constructions neuves (respect de la RT 2012, sécurité incendie, accessibilité...). Ce qui n'est pas sans

#### Quand un promoteur surélève... Les étapes

Lorsque le syndicat se décide à céder son droit de surélever, il doit respecter une chronologie précise.

**A**près une phase d'étude préalable, deux assemblées générales au moins sont nécessaires.

→ 1<sup>re</sup> AG : décision d'entrer en pourparlers sur la cession du droit de surélever, évaluation et modalités de versement du prix, engagement sur une étude de faisabilité technique réalisée par un bureau d'études.

Vote à la majorité de l'article 26 ou 25 (immeuble situé dans un périmètre de droit de préemption urbain). Cette décision de principe permet au promoteur de lancer les études techniques et de préparer avec le notaire et le géomètre-expert les documents modificatifs nécessaires pour la cession.

→ 2<sup>e</sup> AG : vote (toujours à la majorité de l'article 26 ou 25) sur la partie technique (descriptif des travaux et plans d'architecte,

étude structure...) approbation de l'acte de cession et des modifications consécutives à l'état descriptif de division et au règlement de copropriété. Le plus souvent, le promoteur dépose le permis après cette seconde assemblée. L'acte de cession, le versement du prix et le commencement des travaux ne peuvent intervenir qu'une fois le permis de construire obtenu et purgé de tout recours, et les décisions de l'AG devenues définitives.

poser d'épineux problèmes. À titre d'exemple, la loi impose, dès lors que l'immeuble fait plus de trois étages, un « enclouement » de la cage d'escalier commune, revenant à réaliser un sas entre l'escalier et la porte palière des appartements. Et ce pour des raisons liées à la sécurité en matière d'incendie. Le problème est que c'est presque toujours irréalisable dans les immeubles anciens, par manque de place sur le palier ou en raison du coût, dissuasif, des travaux. À cela s'ajoute l'obligation d'installer un ascenseur, qui plus est accessible aux personnes handicapées. Il est possible de passer outre, mais il faut, là encore, demander une dérogation au préfet, en argumentant que la structure et la configuration de la construction existante ne permettent pas de respecter ces exigences constructives. Un problème qui ne se pose pas aux copropriétaires du dernier étage qui ont un projet de création de duplex en surélévation. Car les contraintes à respecter sont alors celles de la réhabilitation, et non celles applicables aux constructions nouvelles.

#### 4 ANTICIPER LES DIFFICULTÉS AVEC LE VOISINAGE

Un projet de surélévation ou de construction sur le toit est susceptible de causer des désordres sur l'immeuble mitoyen ou les appartements des copropriétaires des étages inférieurs. La solution ? D'abord, provisionner en assemblée générale des frais éventuels de consolidation. Ensuite, et surtout, introduire une demande de référé préventif devant le tribunal de grande instance. Cette procédure consiste à demander au juge de désigner un expert, qui dressera un état des lieux avant travaux, y compris des bâtiments contigus, sui-

**Des efforts financiers considérables vont être demandés aux copropriétaires dans les années à venir, dans le cadre de la transition énergétique. Efforts que tous les syndicats ne seront pas aptes à supporter. Céder les droits à construire appartenant à l'ensemble des copropriétaires peut permettre d'autofinancer l'efficacité énergétique de l'immeuble. »**  
Dominique Sevray, responsable de l'association Planète Surélévation.<sup>(1)</sup>

vra en direct le chantier en proposant des solutions pour éviter tout préjudice, et réparer ce dernier le cas échéant. Cela permet d'écartier les demandes intempestives d'arrêts de travaux, au moindre problème.

C'est en général le copropriétaire du dernier étage qui se plaint le plus, sauf s'il envisage, bien sûr, d'acheter les mètres carrés construits au-dessus de son plafond. La loi lui offre la possibilité d'obtenir une indemnité s'il subit un préjudice du fait des travaux de surélévation (art. 36 loi du 10.7.65). Mais sa marge d'action est étroite. Pour obtenir un dédommagement, il faut que son préjudice réponde à l'une des situations suivantes : soit son appartement connaît une perte définitive de valeur. Ce qui n'est pas évident à démontrer : par définition, étant déjà en étage élevé, il ne souffre, du fait de la surélévation, ni d'une perte de vue, ni d'une perte de lumière naturelle, et il bénéficie en outre d'une meilleure isolation thermique des planchers hauts. Soit il

subit un trouble de jouissance grave, même s'il est temporaire, rendant par exemple impossible l'habitation normale dans les lieux. Soit son bien a subi des dégradations (art. 9 loi du 10.7.65). Le montant de cette indemnité doit être fixé en AG. À la charge de tous les copropriétaires, elle est répartie selon la proportion initiale des droits de chacun dans les parties communes. Son existence est intégrée dans le montage financier de l'opération, et il en est tenu compte dès le stade des appels d'offres d'achat des droits à construire, comme l'explique Christophe Homo. Le syndicat n'est en outre pas à l'abri d'une action menée par une copropriété voisine, sur le fondement du trouble anormal de voisinage. Le motif le plus souvent invoqué est la perte d'ensoleillement ou de vue consécutive au rehaussement de l'immeuble. Il faut savoir qu'une telle demande a très peu de chances d'aboutir en zone urbaine dense.

S'agissant du chantier, il est censé ne pas causer de nuisances. Ce qui permet notamment l'utilisation de structures en bois préfabriquées, auxquelles on a largement recours en surélévation. Ce type de chantier ne demandant ni ciment ni eau (filrière dite sèche), a l'avantage de ne pas être salissant, de durer moins longtemps, et de respecter l'environnement. ●

(1) Association prônant le développement vertical dans le parc collectif à des fins de rénovation énergétique. (2) Commune de plus de 50 000 habitants assujettie à la taxe sur les logements vacants ou de plus de 15 000 habitants « en forte croissance démographique » listées par les articles 232 du CGI et L. 302-5 al. 7 du CCH.

#### EN SAVOIR PLUS

→ une plaquette informative à destination des copropriétaires parisiens publiée par la mairie : « Surélever son immeuble-je réalise mes travaux ». téléchargeable sur <https://api-site.paris.fr/images/85422>.

→ un ouvrage technique de référence sur les avantages et procédés de construction pour surélever en bois, exemples (européens) de réalisations à l'appui : « Surélévations en bois - densifier, assainir, isoler », juin 2011, 196 p., Presses polytechniques et universitaires romandes, 48 € TTC. commande possible sur l'e-boutique du Comité national pour le développement du bois (Cndb) [cndb.org](http://cndb.org).