

Atelier Copropriétés du 30 avril 2026 *L'émergence de nouveaux instruments financiers pour rénover en copropriété*

**Urbanis Solutions Rénovation – Guillaume Conesa, chef de projet
UpFactor (Groupe Polylogis) – Didier Mignery, directeur**

Contacts

Guillaume Conesa
Urbanis Solutions Rénovation
guillaume.conesa@urbanis-sr.fr

Didier Mignery
UpFactor
d.mignery@upfactor.fr



UpFactor est une entreprise qui vise à automatiser et industrialiser le processus de surélévation à l'aide d'une suite d'outils logiciels permettant de détecter et de faciliter l'identification à grande échelle du potentiel immobilier, et en particulier du foncier aérien.

Cette démarche répond à deux objectifs : d'une part, développer des territoires inexploités pour créer de nouveaux mètres carrés ; d'autre part, favoriser la rénovation globale du bâti existant. En effet, la surélévation peut constituer un outil pour financer la rénovation globale.

UpFactor se positionne comme tiers de confiance : la société finance les études et garantit l'objectivité du prix de vente auprès de la copropriété ; elle rationalise les coûts du projet et sécurise la marge auprès du promoteur.

En phase études, UpFactor propose deux méthodologies :

- soit un projet global intégrant surélévation et rénovation : votant les deux projets, ou aucun ;
- soit un projet de rénovation intégrant une opération relative à la surélévation : dans ce cas, il est possible de voter les deux projets, un seul, ou aucun.

En cas de décision favorable de l'assemblée générale, le promoteur réalise et finance l'intégralité des travaux de surélévation et gère la commercialisation des appartements créés en surélévation. Les copropriétaires bénéficient des travaux induits ou nécessaires à la surélévation (pose d'une nouvelle toiture, installation d'ascenseur), mais doivent toutefois financer la rénovation de leur immeuble.

Plusieurs modalités de paiement par le promoteur sont possibles :

- cas 1 : le promoteur réalise et finance des travaux de rénovation globale en tant que maîtrise d'ouvrage déléguée ou contractant général ;
- cas 2 : le promoteur verse une soulte en numéraire à la copropriété.

Dans le cas de la copropriété Les Ombrages à Charbonnières-Les-Bains, résidence datant des années 1970 composée de 35 lots accompagnée par Urbanis Solutions Rénovation, les travaux de rénovation globale ont été proposés avec l'option de réaliser une surélévation.

Avec ce projet, la copropriété a pu passer d'une étiquette E avant travaux à une étiquette C après. Les travaux d'économies d'énergie (étanchéité et isolation des toitures, isolation thermique par l'extérieur, isolation des planchers bas, ventilation mécanique contrôlée) ont été soumis au vote de manière indissociable pour un montant de deux millions d'euros. Avec la mobilisation de nombreuses subventions (540 000 €) et la vente des droits à surélever (300 000 €), la copropriété a pu financer 46 % du montant de son projet.

Ces ressources supplémentaires ont été un levier pour d'une part viser un projet plus qualitatif (ajout de travaux : remplacement de portes de garages, installation de production photovoltaïque, généralisation du double vitrage), et d'autre part embellir la copropriété, avec le vote de l'embellissement des communs.

Cet exemple illustre bien comment l'apport de la surélévation peut favoriser la rénovation globale du bâti existant.

PROJET GLOBAL SURELEVATION & RENOVATION	RENOVATION AVEC OPTION SURELEVATION
<ul style="list-style-type: none"> • Un unique projet indissociable • Pas de frais d'étude pour la copropriété • Etablissement d'un programme de travaux avec socle + option 	<ul style="list-style-type: none"> • Le SDC réalise et finance l'étude de sa rénovation • La surélévation est proposée en option (sans frais pour le SDC)
VOTE EN AG	VOTE EN AG
<ul style="list-style-type: none"> • Les 2 ou aucun 	<ul style="list-style-type: none"> • Rénovation • Rénovation et surélévation • Aucun

