



EVORIEL

RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE EN COPROPRIÉTÉ

les copropriétaires sont prêts,
mais pourquoi les projets ne démarrent-ils pas ?

—

ÉTUDE OPINIONWAY POUR EVORIEL

**72%**

des copropriétaires
seraient favorables à
un projet de rénovation
énergétique s'il leur était
proposé aujourd'hui.

Dans 6 copropriétés sur 10 (60%) où un projet
de rénovation énergétique a été présenté.

26%

des copropriétés
ont adopté un
projet en cinq ans.

Un décalage qui interroge sur les freins au passage à l'action,
alors même que l'adhésion des copropriétaires semble acquise.

1

UNE MAJORITÉ FAVORABLE, MAIS PEU DE PROJETS ADOPTÉS

L'adhésion va au-delà du simple souhait

72%

des copropriétaires
se disent favorables
à un projet de
rénovation s'il
leur était proposé
aujourd'hui,



dont **22%**
"certainement".

Seuls **21%**
y sont opposés.

Cette adhésion se traduit pourtant encore rarement par une décision. **60%** des copropriétaires ont vu un projet présenté en assemblée générale au cours des cinq dernières années, mais il n'a abouti que dans **26%** des cas. Pour **14%** il a été reporté, pour **9%** rejeté, et pour **3%** abandonné avant le vote. Dans **40%** des cas, aucun projet n'a même été présenté sur la période.

**60%**

des copropriétaires ont vu un
projet présenté en assemblée
générale au cours des cinq
dernières années, mais il n'a
abouti que dans 26% des cas.

2

LE COÛT DES TRAVAUX PÈSE, MAIS IL N'EXPLIQUE PAS TOUT

63%

Citent le coût des travaux comme premier frein.

Le coût des travaux reste le premier frein cité par les copropriétaires (63%), devant la difficulté à obtenir l'accord des copropriétaires en assemblée générale (30%) et le montant des aides disponibles (28%).

Les réponses font toutefois apparaître une autre difficulté :

le niveau d'information et d'accompagnement. **59%** des copropriétaires ne se sentent pas suffisamment informés par leur syndic pour s'engager dans un projet, et **62%** ne se sentent pas suffisamment accompagnés.

Les écarts sont particulièrement nets selon que la copropriété a ou non déjà adopté un projet

Dans les copropriétés où un projet a été adopté, **60%** des copropriétaires se disent bien informés et **51%** bien accompagnés ; dans celles où aucun projet n'a été présenté, ils ne sont que **26%** et **22%**.

Même lorsqu'un projet est présenté, **49%** des copropriétaires estiment ne pas avoir reçu une information suffisante sur les aides financières mobilisables.

Le syndic est jugé proactif sur les projets de travaux par **70%** des copropriétaires dont la copropriété a voté une rénovation, contre **43%** dans celle sans projet présenté.

70%

des copropriétaires dont la copropriété a voté des travaux jugent leur syndic proactif.



Là où un projet de rénovation a été adopté, les copropriétaires se sentent mieux informés et accompagnés. Un constat qui souligne l'importance du travail de préparation et de suivi en amont de la décision collective.

Sur les deux dernières années, ce sont plus de **10 000** foyers qui ont voté des travaux de rénovation énergétique, avec l'accompagnement des équipes Lamy et Oralia. Ces rénovations permettent typiquement de réaliser **35% à 60%** d'économie d'énergie, soit en moyenne 2 lettres de DPE.

Le passage de la décision à la réalisation s'inscrit lui aussi dans le temps. Selon les données de suivi d'Evoriel, **cinq années en moyenne** peuvent s'écouler entre le vote des travaux et leur réception. Un délai qui prolonge l'enjeu identifié par l'étude : accompagner les copropriétaires non seulement dans la décision, mais aussi dans la mise en œuvre du projet.

3

CE QUE LES COPROPRIÉTAIRES ATTENDENT : DU CONFORT ET DE LA STABILITÉ DES AIDES

41%

Citent la stabilité des aides publiques comme levier.

Les copropriétaires parlent d'abord de confort et de pouvoir d'achat. **Améliorer le confort été comme hiver (61%) et réduire les factures (54%)** devancent nettement la **valorisation du logement (38%)** et la **réduction de l'impact environnemental (21%)**.

La stabilité des aides publiques apparaît également comme un facteur susceptible de faciliter le déclenchement d'un projet : **41%** citent ainsi la stabilité des aides dans la durée parmi les éléments susceptibles de déclencher une rénovation.

Lorsque les travaux sont réalisés, les bénéfices les plus souvent constatés sont le confort thermique en hiver (43%) et la baisse des factures (39%). L'amélioration du diagnostic de performance énergétique est également citée par 33 % des copropriétaires concernés.

Erwan Dupuy, Président-directeur général d'Evoriel déclare :

"Cette étude confirme que les copropriétaires souhaitent la rénovation énergétique de leur immeuble mais ils appréhendent le financement des travaux, et il est compliqué de voter ces résolutions en Assemblée Générale. Le succès de ces projets repose plus que jamais sur l'accompagnement du syndic en termes de pédagogie et de pilotage opérationnel. Face à ces attentes, nos équipes Lamy et Oralia sont mobilisées pour être le « Partenaire de confiance » qui simplifie les parcours immobiliers.

Concrètement, nous avons mis en place une direction dédiée à la transition énergétique, un programme de formation spécifique de nos gestionnaires et des réunions d'information auprès des copropriétaires partout en France. L'objectif est de leur donner les clés pour éclairer leurs décisions et les accompagner jusqu'à la réalisation des travaux."

MÉTHODOLOGIE OPINIONWAY

Sondage OpinionWay pour Evoriel, réalisé en ligne (CAWI) du 4 au 14 septembre 2026 auprès de 648 propriétaires d'un bien en habitat collectif dont la construction date de 1990 ou avant, issus d'un échantillon de 3 492 personnes représentatif de la population française âgée de 18 ans et plus (méthode des quotas).



EVORIEL

À PROPOS D'EVORIEL

Créé en 2024, EVORIEL est un groupe indépendant de services immobiliers figurant parmi les principaux acteurs français de l'administration de biens. Fort d'un million de clients, 3 500 collaborateurs et 210 agences répartis sur l'ensemble du territoire, le Groupe accompagne ses clients dans la gestion et la valorisation de leurs actifs immobiliers. Son activité s'organise autour de deux pôles complémentaires : un pôle dédié aux clients particuliers - copropriétaires, bailleurs, locataires et acquéreurs - porté par les réseaux d'agences Lamy et Oralia, et un pôle dédié aux investisseurs institutionnels, à travers Richardière et Terranae. Au-delà de ses métiers historiques, Evoriel accompagne la rénovation énergétique des copropriétés et développe une plateforme de services proposant courtage en assurances (Bélier Assurances), courtage en énergie (KoproWatt Energies). Partenaire de confiance qui facilite les étapes de la vie immobilière de ses clients, Evoriel contribue à l'amélioration de la qualité de vie des résidents et à la valorisation des patrimoines qui lui sont confiés. [evoriel.fr](https://www.evoriel.fr)

CONTACT PRESSE : RUMEUR PUBLIQUE

Gilles Senneville · Laurence Bachelot · Eglantine Douchy
evoriel@rumeurpublique.fr