

Newsletter

FIDAL / PÔLE IMMOBILIER & CONSTRUCTION



La newsletter du pôle Immobilier & Construction

Nous sommes heureux de vous dévoiler la toute première newsletter du pôle Immobilier & Construction de Fidal Grand Est. À travers ce nouveau rendez-vous, notre équipe se mobilise pour vous proposer un décryptage clair, pratique et pluridisciplinaire des actualités juridiques qui impactent vos projets et votre secteur.

Au programme :

PATRIMOINE

03

Le droit de préemption du locataire à bail commercial : un mécanisme à connaître pour sécuriser ses opérations

CONTENTIEUX

05

Responsabilité décennale des constructeurs : attention aux délais... et aux pièges des transactions

CONTENTIEUX

07

MaPrimeRénov' 2026 : Entre impératif de performance et durcissement du cadre de responsabilité

I. Le droit de préemption du locataire à bail commercial : un mécanisme à connaître pour sécuriser ses opérations

Le droit de préemption du locataire à bail commercial est un mécanisme souvent mal maîtrisé, mais aux conséquences très concrètes pour les bailleurs comme pour les locataires. Institué par la loi Pinel de 2014, il vise à offrir au locataire, titulaire d'un bail commercial, une priorité en cas de vente des locaux qu'il occupe.

Un principe simple : une priorité d'achat au locataire

Lorsqu'un bailleur envisage de vendre un local, il doit, en principe, proposer en priorité à son locataire d'acquérir ce local. Concrètement, cela signifie que le locataire bénéficie **d'un droit d'acheter le bien avant tout autre acquéreur**, aux mêmes conditions (sous réserve de remplir quelques critères légaux).

Cette obligation passe par la notification d'une offre de vente au locataire, précisant notamment le prix et les conditions de la cession. Le locataire dispose alors d'un **délai d'un mois** pour se prononcer. En cas d'acceptation de sa part, le bailleur est tenu de lui céder le local et le locataire doit régulariser son achat dans un délai de 2 mois (étendu à 4 mois à si le locataire souhaite recourir à un emprunt bancaire).

Un champ d'application encadré

Ce droit ne concerne que **les baux commerciaux portant sur des locaux à usage commercial ou artisanal**. Les baux professionnels sont, par exemple, exclu du champ de ce droit de préemption.

Par ailleurs, il ne s'applique qu'en cas de vente « isolée » du local et plusieurs exceptions sont prévues à l'application de ce droit. On peut citer, à titre d'exemple :

- la vente d'un immeuble dans sa globalité comprenant plusieurs locataires ;
- les cessions au profit de certains membres de la famille du bailleur.

Ces exceptions sont fréquemment utilisées dans les stratégies de cession.

Une formalité à ne pas négliger pour le bailleur

Le non-respect du droit de préemption peut entraîner des conséquences lourdes. Le locataire peut en effet demander l'annulation de la vente réalisée en violation de son droit, ou se substituer à l'acquéreur initial.

Il est donc essentiel, pour le bailleur, d'**anticiper** cette étape dans le calendrier de cession et de **sécuriser** la notification (contenu, délais, preuve de réception).

Un outil stratégique pour le locataire

Pour le locataire, ce droit constitue une opportunité intéressante : **celle de devenir propriétaire de son local** et ainsi sécuriser durablement son activité.

Encore faut-il être réactif et en capacité de se positionner rapidement, notamment sur le plan du financement. Une analyse préalable de la valeur du bien et de la cohérence de l'opération est souvent déterminante.

Une articulation à maîtriser avec les négociations en cours

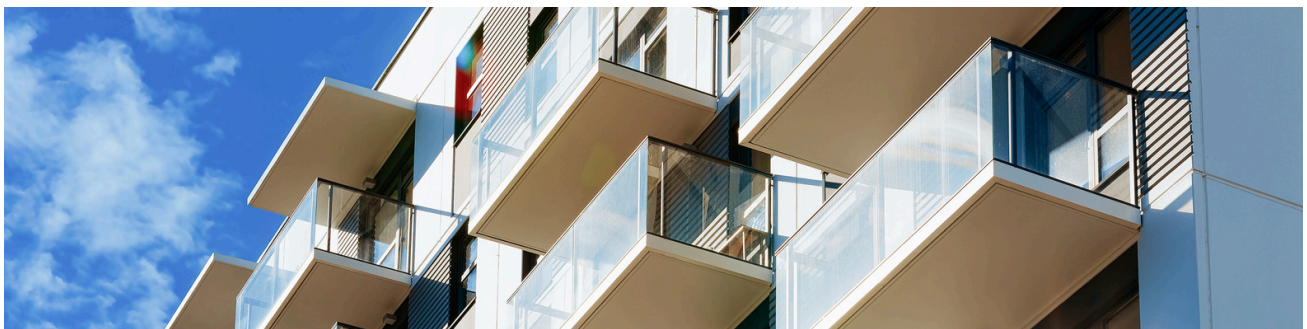
En pratique, le droit de préemption peut également influencer les discussions entre bailleur et locataire, notamment lors d'un renouvellement de bail ou d'un projet de cession du fonds de commerce.

Il peut ainsi devenir un levier de négociation, à condition d'en maîtriser les contours et les limites.

Le droit de préemption du locataire commercial est un dispositif protecteur, mais encadré. Bien appréhendé, il permet de sécuriser les opérations de cession pour le bailleur et d'offrir une réelle opportunité stratégique au locataire. Une anticipation et un accompagnement adaptés restent toutefois essentiels pour en tirer pleinement parti.

Mathieu Hittinger

Avocat Associé Droit du Patrimoine et Droit des Sociétés



Responsabilité décennale des constructeurs : attention aux délais... et aux pièges des transactions



Plusieurs arrêts récents de la Cour de cassation mettent en lumière **l'importance stratégique de la gestion des délais de mise en œuvre de la responsabilité décennale des constructeurs.**

La responsabilité décennale pèse de plein droit sur le constructeur pendant dix ans à compter de la réception.

Ce délai de 10 ans est un délai de forclusion qui suit un régime procédural particulier.

La Cour de cassation a jugé, à plusieurs reprises, que **la reconnaissance de responsabilité par le constructeur n'interrompt pas le délai de forclusion décennale** (Cass. 3e civ., 10 juin 2021, n° 20-16.837 ; Cass. 3e civ., 17 oct. 2024, n° 23-13.305 ; Cass. 3e civ., 9 oct. 2025, n° 23-20.446 ; C. civ., art. 1792).

Par ailleurs, lorsqu'un différend aboutit à la régularisation d'un protocole d'accord transactionnel entre maître d'ouvrage et constructeur, il est essentiel de garder à l'esprit que **la transaction n'efface pas automatiquement le temps déjà écoulé sur l'obligation d'origine.** La Cour de cassation rappelle que, sauf volonté claire et non équivoque des parties, la transaction a qu'un effet déclaratif et n'emporte pas novation. En conséquence, le délai pour agir contre le constructeur et solliciter l'exécution forcée du protocole n'est pas de cinq ans à compter de sa signature mais demeure le délai applicable à l'obligation d'origine, soit le délai de 10 ans à compter de la réception des travaux (Cass. 3e civ., 17 oct. 2024, n° 23-13.305).

Il sera souligné que ces décisions, rendues dans des cas où la responsabilité du constructeur était recherchée sur le fondement de la garantie décennale, sont tout autant applicables à la garantie de bon fonctionnement (qui doit être actionnée dans les 2 ans suivant la réception) et la garantie de parfait achèvement (qui doit être actionnée dans l'année qui suit la réception).

CONTENTIEUX

Conséquences pratiques:

1. Pour le maître de l'ouvrage :

- **Agir tôt** : le maître de l'ouvrage doit engager ou maintenir une action avant l'expiration des délais de forclusion si le risque de défaillance persiste.
- **Assortir le protocole de garanties procédurales** : pour sécuriser les accords, il convient d'apporter un soin particulier à la rédaction de la transaction en prévoyant notamment des mécanismes protégeant les recours du maître de l'ouvrage et l'exécution effective du protocole.

2. Pour le constructeur

- **Clarifier l'intention** : si l'objectif est de créer une obligation nouvelle (novation) — ou, au contraire, d'éviter d'étendre la responsabilité — l'acte transactionnel doit l'exprimer sans ambiguïté.
- **Vérifier les conditions de mise en œuvre des garanties d'assurance** : la signature d'un protocole d'accord transactionnel – surtout s'il est convenu novation des obligations – peut avoir une incidence sur le bénéfice des garanties d'assurance. Il est donc essentiel de vérifier l'incidence sur les couvertures d'assurances et de préserver les recours à ce titre.

En conclusion, la maîtrise des délais demeure déterminante pour l'exercice des garanties post-réception. Pour sécuriser la situation (calendrier d'action, rédaction du protocole, incidences sur les assurances), il est conseillé d'envisager la consultation d'un avocat afin d'évaluer les risques procéduraux et de formaliser les accords dans des termes juridiquement sûrs.

Karine L'Huillier

Avocat Associé Règlement des Contentieux et Droit Immobilier



III. MaPrimeRénov' 2026 : Entre impératif de performance et durcissement du cadre de responsabilité

Le dispositif MaPrimeRénov', pivot de la politique de rénovation énergétique, a fait l'objet de nouveaux ajustements structurels par la Loi de Finances pour 2026. Si la réouverture des guichets le 23 février 2026 vise à soutenir la dynamique du secteur, elle s'accompagne d'un **renforcement significatif des mécanismes de contrôle** et d'une **complexification des obligations** pesant sur les professionnels de l'immobilier et de la construction.

La Loi de Finances pour 2026 marque un tournant en conditionnant l'octroi des subventions à un **gain strict de classes de DPE**, excluant quasi définitivement les gestes de travaux isolés au profit de **rénovations globales**. Pour les professionnels du secteur, **cette mutation déplace l'enjeu du terrain purement technique vers le champ contractuel et assurantiel** : l'administration ne finance plus une prestation, elle exige la garantie d'un **résultat environnemental**. Dans ce contexte, la viabilité économique des chantiers dépend désormais d'une **maîtrise parfaite des relations triangulaires** complexes entre l'État co-financeur, le maître d'ouvrage et l'entreprise intervenante.

1. Un cadre réglementaire placé sous le signe de la vigilance accrue

La Loi de Finances pour 2026 consolide une transition amorcée vers la **"rénovation d'ampleur"**. Ce changement d'échelle implique une **surveillance renforcée des acteurs certifiés RGE** (Reconnu Garant de l'Environnement).

- Renforcement du contrôle administratif : Les autorités disposent désormais de prérogatives accrues pour suspendre les agréments en cas d'anomalies documentaires, avant même toute constatation de malfaçon technique.
- Lutte contre la fraude : Le croisement des données entre l'ANAH (Agence nationale de l'habitat), les services fiscaux et les organismes de qualification impose une rigueur absolue dans la constitution des dossiers et l'horodatage des interventions.

CONTENTIEUX

2. La responsabilité du mandataire : un risque financier structurel

Dans la pratique, l'entreprise intervient fréquemment comme mandataire financier pour le compte du maître d'ouvrage. Cette position expose le professionnel à des **risques financiers non négligeables** :

- Sécurisation du recouvrement : En cas de rejet de la subvention par l'ANAH, qu'il soit lié à une erreur de forme ou à un dépassement de plafond de ressources du bénéficiaire, l'entreprise s'expose à une rupture de son flux de trésorerie.
- Prévention contractuelle : La rédaction des mandats doit impérativement prévoir le report de la charge financière sur le client final en cas de défaillance de l'aide publique, afin d'éviter que le reste à charge ne soit supporté par l'opérateur de travaux. Une telle sécurisation s'opère par l'insertion d'une clause de transfert de charge subsidiaire prévoyant que, si l'aide est refusée pour un motif lié à la situation du client ou à une décision de l'ANAH, le montant devient immédiatement exigible auprès de ce dernier, sous réserve que ce rejet ne découle pas d'une faute professionnelle ou d'un manquement de l'opérateur dans la gestion de son mandat.

3. Un passage de l'obligation de moyens à l'obligation de résultat énergétique

Le passage à des aides conditionnées par un saut de classe de DPE (Diagnostic de Performance Énergétique) déplace le curseur de la **responsabilité contractuelle**.

- Garantie de performance : Dès lors que le financement est assis sur un gain énergétique, le professionnel peut voir sa responsabilité engagée si les objectifs de performance ne sont pas atteints post-travaux. Ce risque concerne tant le maître d'œuvre que l'entreprise exécutante.
- Interfaçage avec Mon Accompagnateur Rénov' (MAR) : Le recours obligatoire au MAR pour les parcours accompagnés crée une co-responsabilité de fait entre ce tiers de confiance et l'entreprise. Ce dispositif impose un double regard sur le projet, où le **MAR valide l'éligibilité technique** et l'artisan exécute l'ouvrage. Il est dès lors essentiel de définir précisément, par le biais d'un protocole ou d'une clause de répartition, les périmètres d'intervention respectifs de chacun, afin d'anticiper tout litige lié à un retard de dossier ou à une mauvaise préconisation technique.



4. Vigilance sur le droit de la consommation et le formalisme contractuel

Le secteur de la rénovation énergétique demeure l'un des plus surveillés par les **autorités de protection des consommateurs** (DGCCRF).

- Formalisme des contrats hors établissement commercial : Dès lors qu'un contrat de louage d'ouvrage (devis de travaux) est conclu au domicile du client particulier, et non au sein d'un établissement commercial, il est soumis aux règles strictes de la «vente hors établissement commercial» du Code de la consommation.
 - Le respect du droit de rétractation de 14 jours accordé au consommateur, ainsi que l'interdiction absolue de percevoir le moindre fonds ou acompte pendant un délai de 7 jours suivant la signature, constituent des points de contrôle systématiques. Tout manquement à ce formalisme d'ordre public entraîne la nullité rétroactive du contrat et l'obligation de restituer l'intégralité des sommes perçues.
- Contrôle des clauses : Les Conditions Générales de Vente (CGV) doivent être régulièrement auditées pour éliminer toute clause jugée abusive, notamment celles limitant de manière excessive la responsabilité du professionnel en cas de retard de livraison lié aux délais de traitement administratif des aides.

5. Préconisations pour une sécurisation des opérations

Face à un **environnement de contrôle plus structuré** et une jurisprudence de plus en plus protectrice du maître d'ouvrage, la pérennité des acteurs du secteur repose sur la mise en place de **procédures internes rigoureuses** :

- Centralisation et archivage : Mise en place d'un coffre-fort numérique pour chaque chantier (photos avant/après, fiches techniques, certificats de pose).
- Audit des documents contractuels : Mise en conformité systématique des devis, mandats et CGV avec les dernières évolutions législatives.
- Gestion des interfaces : Formalisation écrite des échanges avec les Accompagnateurs Rénov' et les diagnostiqueurs pour tracer l'origine des données techniques ayant conduit au chiffrage des travaux.

Au-delà de la compétence technique, c'est **la maîtrise du risque réglementaire et contractuel** qui constitue désormais le véritable levier de croissance pour les professionnels de la rénovation énergétique.

Arthur Dehan
Avocat Associé Règlement des Contentieux

FIDAL

AVOCATS

NOTRE ÉQUIPE EN GRAND EST Pôle Immobilier & Construction



Karine L'Huillier

Avocat associé - Règlement des
Contentieux et Droit Immobilier
karine.lhuillier@fidal.com



Mathieu Hittinger

Avocat Associé - Droit du Patrimoine
et Droit des Sociétés
mathieu.hittinger@fidal.com



Mathilde Raynal

Avocat - Droit Fiscal
mathilde.raynal@fidal.com



Arthur Dehan

Avocat Associé
Règlement des Contentieux
arthur.dehan@fidal.com



Nathalie Adami

Avocat - Droit des Sociétés
nathalie.adami@fidal.com



Pierre-Antoine Deetjen

Juriste - Droit de l'Environnement
pierre-antoine.deetjen@fidal.com



Florent Josseume

Avocat - Droit Fiscal
florent.josseume@fidal.com



Baptiste Luttringer

Avocat Associé - Droit Economique
baptiste.luttringer@fidal.com



Anny Trotzier

Avocat - Droit Fiscal
anny.trotzier@fidal.com



Quentin Wechter

Avocat - Droit Economique
quentin.wechter@fidal.com



Chloé Ricard

Avocat - Règlement des Contentieux
chloe.ricard@fidal.com