

AWAMO

DIAGNOSTIC · AUDIT & CONSEIL

GUIDE PRATIQUE · ÉDITION 2026

Mise en copropriété : vendre à la découpe sans blocage

Marchands de biens, investisseurs : les étapes dans le bon ordre, les intervenants, les délais et les erreurs qui coûtent cher.

AVANT DE COMMENCER

Pourquoi ce guide ?

Acheter un immeuble entier pour le revendre lot par lot est une opération rentable. Mais entre l'achat et la première vente, une dizaine de documents doivent être produits, dans un ordre précis, par des intervenants différents.

Dans la pratique, ce qui fait déraiser une opération, c'est un document manquant chez le notaire, un diagnostic lancé trop tard ou des travaux de parties communes découverts au dernier moment : ils retardent les signatures ou font baisser les prix.

Ce guide vous donne une vue claire du parcours, de l'acquisition à la commercialisation des lots, pour anticiper chaque étape et garder la main sur votre calendrier.

À qui s'adresse ce guide ?

Aux marchands de biens, investisseurs et propriétaires d'un immeuble d'habitation qui souhaitent le diviser en lots de copropriété pour les vendre séparément.

01	Les étapes, dans le bon ordre	p. 3
02	Qui fait quoi, et en combien de temps	p. 5
03	Le DTG, pièce clé de la mise en copropriété	p. 6
04	Les 5 erreurs à éviter et la règle d'or	p. 8
05	Checklist des pièces à réunir	p. 10
06	AWAMO, votre partenaire technique	p. 11

01

Les étapes, dans le bon ordre

Une mise en copropriété suit un enchaînement logique. Certaines étapes peuvent se mener en parallèle, d'autres conditionnent la suite.

1

Division technique de l'immeuble VOUS

Séparation des réseaux et des compteurs (Enedis, eau, gaz), autorisations locales éventuelles : ces démarches relèvent de votre projet et de vos partenaires habituels.

2

Collecte des documents de l'immeuble VOUS · ANCIEN PROPRIÉTAIRE

Titre de propriété, permis de construire, plans, factures de travaux, contrats d'entretien, diagnostics existants. Plus ils sont réunis tôt, plus les étapes suivantes vont vite.

3

Division : état descriptif de division et plans GÉOMÈTRE-EXPERT

Le géomètre-expert définit les lots privatifs et les parties communes, établit les plans et calcule les tantièmes. Il réalise aussi, en général, les mesurages loi Carrez de chaque lot.

4

Diagnostic Technique Global (DTG) DIAGNOSTIQUEUR DTG

Obligatoire avant toute mise en copropriété d'un immeuble de plus de 10 ans. Il fait le point sur l'état de l'immeuble et liste les travaux à prévoir. À lancer dès que possible, en parallèle de la division.

5

Diagnostics réglementaires DIAGNOSTIQUEUR IMMOBILIER CERTIFIÉ

Pour les parties communes : dossier technique amiante (immeubles dont le permis est antérieur au 1^{er} juillet 1997). Pour chaque lot vendu : le dossier de diagnostic technique (DPE, amiante, plomb, électricité, gaz, termites, état des risques... selon l'âge et la situation du bien).

6

Règlement de copropriété, publication et immatriculation NOTAIRE

Le notaire rédige le règlement de copropriété à partir de l'état descriptif de division, le publie au service de la publicité foncière et fait immatriculer la copropriété au registre national. Un premier syndic est désigné.

7

Commercialisation et ventes des lots VOUS · AGENT · NOTAIRE

Les lots peuvent être vendus une fois le dossier complet : règlement de copropriété publié, DTG réalisé et diagnostics de chaque lot à jour.

Le bon réflexe

Lancez en même temps le géomètre-expert (étape 3) et le DTG (étape 4). Les deux ont besoin des mêmes documents et d'une visite de l'immeuble : les mener en parallèle fait gagner plusieurs semaines.

Et après la vente ?

Une fois la copropriété constituée, si l'immeuble a plus de 15 ans, le syndicat des copropriétaires devra adopter un **Projet de Plan Pluriannuel de Travaux**, sauf si le DTG ne fait apparaître aucun besoin de travaux dans les dix années à venir. Dès que le DTG identifie des travaux sur cette période, ce sont eux qui servent de base au Projet de Plan Pluriannuel de Travaux.

02

Qui fait quoi, et en combien de temps

Chaque intervenant produit une pièce du dossier. Le calendrier global dépend du plus lent, et surtout de la rapidité avec laquelle vous leur transmettez les documents.

INTERVENANT	CE QU'IL PRODUIT	DÉLAI INDICATIF
Géomètre-expert	État descriptif de division, plans des lots, tantièmes, mesurages loi Carrez	3 à 6 semaines
Diagnosticteur DTG	Diagnostic Technique Global : état de l'immeuble, obligations réglementaires, travaux à prévoir	3 à 6 semaines
Diagnosticteur immobilier	Dossier technique amiante des parties communes, diagnostics de chaque lot (DPE, amiante, plomb, électricité, gaz...)	1 à 3 semaines
Notaire	Règlement de copropriété, publication, immatriculation, actes de vente	1 à 3 mois
Syndic	Gestion de la copropriété dès sa création : budget, assurance, première assemblée générale	Dès la création

Délais donnés à titre indicatif, à compter de la réception de toutes les pièces. Ils varient selon la taille de l'immeuble, sa complexité et la disponibilité des intervenants.

Ce qui fait vraiment gagner du temps

- Réunir les documents de l'immeuble **avant** de missionner les intervenants.
- Organiser une visite commune (géomètre + DTG) quand c'est possible.
- Désigner un interlocuteur unique pour les accès aux logements occupés.
- Informer le notaire dès le départ du calendrier visé.

03

Le DTG, pièce clé de la mise en copropriété

Le Code de la construction et de l'habitation est clair : toute mise en copropriété d'un immeuble construit depuis plus de dix ans doit être précédée d'un Diagnostic Technique Global (art. L.731-4 CCH).

Ce que contient un DTG

- **L'analyse de l'état apparent** des parties communes et des équipements communs : structure, façades, toiture, réseaux, menuiseries, équipements.
- **La situation de l'immeuble au regard de ses obligations** légales et réglementaires.
- **Les améliorations possibles** de la gestion technique et patrimoniale de l'immeuble.
- **Un volet énergétique** : diagnostic de performance énergétique de l'immeuble ou audit énergétique.
- **La liste des travaux nécessaires à la conservation de l'immeuble**, avec une évaluation sommaire de leur coût, notamment ceux à mener dans les dix prochaines années.

Quand le lancer ?

Le plus tôt possible, idéalement dès la signature de l'acquisition, en parallèle du travail du géomètre-expert. Un DTG lancé après le début de la commercialisation devient presque toujours le document qui retarde la première vente.

Qui peut le réaliser ?

Un professionnel justifiant de compétences spécifiques en diagnostic du bâti, en thermique et en réglementation de la copropriété. Ce n'est pas un diagnostic immobilier classique : vérifiez la qualification de votre interlocuteur.

Plus qu'une obligation : un outil de vente

Bien mené, le DTG n'est pas une contrainte administrative de plus. Il sert directement votre opération.

Pour vous, vendeur

- Vous connaissez l'état réel de l'immeuble **avant** de fixer vos prix de vente.
- Vous décidez en connaissance de cause : réaliser certains travaux avant la vente, ou les intégrer dans la négociation.
- Vous évitez les mauvaises surprises en fin de parcours, quand les acquéreurs et leurs banques posent des questions.
- Vous disposez d'une **ligne de conduite claire sur les parties communes** : ce qu'il faut traiter avant la vente pour que la copropriété rassure.

Pour vos acquéreurs

- La certitude d'acheter dans un immeuble sain, sans travaux lourds cachés sur les parties communes.
- Un document clair sur l'état de l'immeuble et les travaux à venir : il rassure et accélère la décision.
- Une visibilité sur les charges futures, qui limite les renégociations de dernière minute.

Pour la future copropriété

- Une base technique pour le premier syndic et la première assemblée générale.
- La base du **Projet de Plan Pluriannuel de Travaux**, exigé pour les immeubles de plus de 15 ans dès lors que le DTG fait apparaître des travaux à réaliser dans les dix ans.

Attention

Un DTG réalisé à la hâte, sans les documents de l'immeuble ni visite complète, reste un document fragile. Si des désordres importants apparaissent après la vente, c'est la confiance de vos acquéreurs qui est en jeu.

04

Les 5 erreurs qui retardent une découpe

1**Lancer le DTG trop tard**

Missionné une fois la commercialisation lancée, il devient le document qui bloque la signature du premier compromis.

→ **Le commander dès l'acquisition, en parallèle du géomètre-expert.**

2**Sous-estimer la collecte des documents**

Plans, permis, factures de travaux, contrats d'entretien : chaque pièce manquante se traduit par des relances et des semaines perdues.

→ **Constituer le dossier de l'immeuble dès le compromis d'achat.**

3**Découvrir les travaux au moment de vendre**

Toiture, façade, réseaux : des travaux révélés tardivement servent d'argument de négociation aux acquéreurs.

→ **Intégrer les conclusions du DTG dans votre bilan et votre prix de vente.**

4**Oublier les parties communes**

Les diagnostics de chaque lot ne suffisent pas : le dossier technique amiante des parties communes est souvent oublié.

→ **Faire valider la liste complète des diagnostics dès le départ.**

5**Un découpage des lots mal pensé**

Compteurs non individualisés, réseaux communs traversant des lots privatifs, caves ou combles mal affectés : ces points compliquent la gestion future et inquiètent les acquéreurs.

→ **Faire le lien entre géomètre-expert et analyse technique avant de figer la division.**

La règle d'or : ne négligez pas les parties communes

Les travaux des appartements, vous les chiffrez déjà : c'est ce que vous vendez, en plateau ou rénové. Mais les parties communes (toiture, murs porteurs, façades, réseaux, accès) comptent tout autant, même si vous ne les vendez pas. C'est sur elles que l'acquéreur, sa banque et son notaire jugent l'immeuble : sain, ou porteur de travaux lourds dans quelques années. Le DTG vous donne votre ligne de conduite.

Les désordres que l'on rencontre le plus souvent**Toiture et couverture**

Tuiles, zinguerie, charpente, étanchéité des toits-terrasses. Une fuite, ce sont des dégâts dans les lots du dernier étage.

Façades et balcons

Enduits dégradés, fissures, aciers de balcons corrodés, garde-corps non conformes.

Murs porteurs et structure

Fissures structurelles, planchers déformés, ouvertures créées sans étude préalable.

Remontées capillaires

Humidité en pied de mur, caves et rez-de-chaussée : enduits qui cloquent, salpêtre, odeurs.

Réseaux communs

Descentes d'eaux usées et pluviales, colonnes d'eau, canalisations anciennes en plomb ou en fonte.

Électricité des parties communes

Colonne montante, tableau des services généraux, éclairage des circulations.

Accès et sécurité

Porte d'entrée, interphone, contrôle d'accès, boîtes aux lettres : la première impression de l'acquéreur.

Cage d'escalier

Garde-corps, marches, désenfumage et équipements de sécurité selon l'immeuble.

Chacun de ces postes peut représenter plusieurs dizaines de milliers d'euros à l'échelle d'un immeuble : mieux vaut le savoir avant de fixer vos prix.

05

Checklist des pièces à réunir

À compléter dès l'acquisition. Toutes les pièces ne concernent pas tous les immeubles.

L'IMMEUBLE

- ☐ Titre de propriété et acte d'acquisition
- ☐ Permis de construire et, le cas échéant, permis ou déclarations de travaux ultérieurs
- ☐ Plans existants (niveaux, coupes, façades) — même anciens
- ☐ Factures et garanties des travaux réalisés — toiture, façade, réseaux, chauffage...
- ☐ Contrats d'entretien et rapports de vérification — chaudière, VMC, ascenseur, sécurité incendie
- ☐ Diagnostics existants — amiante, plomb, termites, DPE
- ☐ Déclarations de sinistres et rapports d'expertise
- ☐ Attestation d'assurance de l'immeuble
- ☐ Coordonnées des occupants pour l'organisation des visites

LA DIVISION ET LA VENTE

- ☐ État descriptif de division et plans des lots — géomètre-expert
- ☐ Mesurages loi Carrez de chaque lot
- ☐ Diagnostic Technique Global
- ☐ Dossier technique amiante des parties communes
- ☐ Dossier de diagnostic technique de chaque lot
- ☐ Règlement de copropriété publié et immatriculation
- ☐ Désignation du premier syndic

AWAMO, votre partenaire technique

L'expertise technique pour les immeubles d'habitation. AWAMO accompagne les marchands de biens, investisseurs et syndicats dans la connaissance et la valorisation de leur patrimoine bâti.

Diagnostic Technique Global

Pour la mise en copropriété et les copropriétés de plus de 10 ans.

Projet de Plan Pluriannuel de Travaux

Programmation des travaux sur 10 ans pour les copropriétés.

Audit technique & pathologie

Analyse des désordres du bâti : fissures, infiltrations, humidité.

Assistance à maîtrise d'ouvrage

Accompagnement de vos projets de travaux, du besoin à la réception.

Formé à l'économie de la construction et certifié pour la réalisation des DTG et des Projets de Plan Pluriannuel de Travaux, AWAMO apporte une lecture technique et économique de votre immeuble : ce qui doit être fait, quand, et à quel coût.

Vous préparez une découpe ?

Envoyez-nous l'adresse de l'immeuble, son année de construction et le nombre de lots envisagés. Nous revenons vers vous sous 48 h avec un planning et une proposition.

contact@awamo.fr

www.awamo.fr

Ce guide a une vocation informative et ne se substitue pas au conseil de votre notaire ou de votre avocat. Informations à jour en 2026.