

The Orpi logo is rendered in a bold, red, sans-serif font. It is positioned in the upper right quadrant of the page, partially overlapping a semi-transparent circular graphic that features a stylized, layered architectural structure with greenery, mirroring the background image of a modern building with green roofs.

# Orpi

The background of the entire page is a photograph of a modern, multi-story residential building with a distinctive architectural style. The building's facade is composed of light-colored panels and dark blue accents. The most striking feature is the extensive use of green roofs, with various plants and trees growing on the balconies and terraces. The building is set against a clear blue sky, and some green foliage is visible in the foreground, creating a sense of depth and integration with nature.

## ORPI, L'ADEME ET LE PLAN BÂTIMENT DURABLE SIGNENT UN « GREEN DEAL »

---

**POUR ACCÉLERER LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS**

Avec le soutien des ministères de la transition écologique  
et solidaire et de la cohésion des territoires et des relations  
avec les collectivités territoriales

### UNE DÉMARCHÉ ENGAGÉE DEPUIS 4 ANS

Orpi fut l'un des premiers réseaux à alerter le secteur immobilier sur son rôle à jouer en matière de transition énergétique. Après une 1<sup>ère</sup> collaboration en 2015 avec Philippe Pelletier, Président du Plan Bâtiment Durable, lors d'un LAB Orpi, la coopérative marque véritablement son engagement en février 2017 en signant un « Green Deal » avec le Ministère du Logement et le Plan Bâtiment Durable, pour favoriser la transition et la rénovation énergétique lors des transactions immobilières.

Début 2018, Orpi dresse le bilan de cette première phase et constate que chacun y voit les bénéfices écologiques, mais l'investissement reste un frein. Côté vendeurs, améliorer un bien dont ils se séparent n'a plus de sens, à l'inverse, entreprendre des travaux de rénovation énergétique représente un coût supplémentaire pour les acheteurs, lorsque le budget de l'acquisition a déjà été statué.

Par ailleurs, Orpi constate également que les agents immobiliers ne peuvent assumer le rôle d'agrégateur et la mobilisation du réseau se fera, en partie, par des partenariats régionaux sur le territoire avec des experts.

En 2019, tandis que les premières expériences terrains visaient les vendeurs et les acquéreurs, Orpi réoriente son message en principalement vers les bailleurs privés, maillon essentiel de la chaîne du parc résidentiel français.

Un nouveau « Green Deal » en faveur de la rénovation énergétique des logements privés a été signé le 9 septembre entre **Philippe Pelletier, Président du Plan Bâtiment Durable, Arnaud Leroy, Président de l'ADEME et Christine Fumagalli, Présidente d'Orpi, avec le soutien de Julien Denormandie, Ministre auprès de la ministre de la Cohésion des territoires et des Relations avec les collectivités territoriales, chargé de la Ville et du Logement et Emmanuelle Wargon, Secrétaire d'État auprès de la Ministre de la Transition écologique et solidaire.**

Avec cette convention multipartenariale, la coopérative immobilière s'engage à co-construire un dispositif autour de 3 axes :

- 🕒 Sensibiliser l'ensemble de ses agents à la rénovation énergétique, et à travers eux, les clients ;
- 🕒 Favoriser la mobilisation des clients, et plus particulièrement des bailleurs, pour effectuer des travaux de rénovation énergétique ;
- 🕒 Encourager les partenariats locaux entre les groupements d'Orpi et les conseillers du réseau **FAIRE** (Faciliter Accompagner Informer pour la Rénovation Énergétique – service public de la rénovation).

*« Ce que nous constatons sur le terrain, c'est d'une part la dimension psychologique, et d'autre part, la méconnaissance des enjeux énergétiques. Les individus ayant un projet immobilier ont conscience de l'intérêt de réaliser des travaux, en revanche, les résultats s'analysent sur le long terme, c'est cette temporalité qui pèse dans la balance. C'est encore plus vrai en zone-tendue, où l'offre est inférieure à la demande : l'étiquette énergétique n'est donc pas encore un critère de choix pour un acheteur »* constate Franck Sasso, Président du GIE Orpi 94.

## SOMMAIRE

PRÉAMBULE .....	P3
01 LE GREEN DEAL .....	P5
02 LE DISPOSITIF .....	P6
03 LES EXPERTS .....	P8
04 LES BAILLEURS PRIVÉS .....	P10



# 01 GREEN DEAL 2, UNE CONVENTION ENCORE PLUS ENGAGÉE ET IMPLICATIVE

## LE RÉSEAU FAIRE



Le réseau FAIRE est un service public qui guide les particuliers dans leurs travaux de rénovation énergétique. Des conseillers FAIRE sur tout le territoire sont joignables gratuitement au 0 808 800 700 et sur [www.faire.fr](http://www.faire.fr).

## LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES LOGEMENTS



Elle permet d'améliorer leur performance énergétique et ainsi de limiter l'impact environnemental, d'amoindrir les dépenses en énergie, d'agir sur le volet sanitaire (qualité de l'air intérieur), d'améliorer le confort des habitants, d'assurer un meilleur entretien du logement et de garantir une valorisation du patrimoine.

Fort d'un solide retour d'expérience suite à la signature d'un premier « Green Deal » en 2017, Orpi va plus loin. Avec cette nouvelle convention, la coopérative renforce son engagement pour la rénovation énergétique.

En tant qu'acteur de l'habitat, les agences immobilières peuvent devenir un maillon essentiel du parcours de la rénovation énergétique. Les agents immobiliers sont un des points de contact direct entre les particuliers, décideurs des travaux et les biens à rénover. Ils ont donc un rôle déterminant à jouer. C'est pourquoi Orpi s'engage à développer la formation de ses agents sur les enjeux énergétiques.

Il s'agit de les aider à mieux accompagner et conseiller leurs clients et notamment les bailleurs privés. Ainsi, les agents immobiliers seront identifiés comme des acteurs capables de :

- rassurer leurs clients sur le parcours des travaux ;
- en démontrant les avantages ;
- mais aussi de les orienter vers les bons interlocuteurs, notamment les conseillers FAIRE, afin de s'appuyer sur leur expertise.



## 02 UN DISPOSITIF AMBITIEUX ARTICULÉ AUTOUR DE 3 AXES

Dans le cadre du « Green Deal » 2, Orpi prévoit de déployer un important dispositif terrain, doté d'un volet s'adressant spécifiquement aux bailleurs privés.

### 01 SENSIBILISER L'ENSEMBLE DE SES AGENTS À LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE, ET À TRAVERS EUX, LES CLIENTS

L'agent immobilier n'a pas vocation à endosser le rôle d'un conseiller FAIRE (Faciliter Accompagner Informer pour la Rénovation Énergétique – service public de la rénovation), néanmoins en tant qu'acteur de la chaîne de l'habitat et, grâce à un contact privilégié avec le client, le conseiller doit être en mesure de sensibiliser et d'orienter ses clients vers des travaux de rénovation énergétique si besoin.

Orpi s'engage ainsi à développer avec l'ADEME un kit d'information et de sensibilisation des agents Orpi sur la rénovation énergétique des logements. Des compétences et des conseils supplémentaires qui feront d'eux des interlocuteurs de choix pour mettre en avant les avantages pour un client à réhabiliter son bien.

### 02 MOBILISER LES CLIENTS BAILLEURS À EFFECTUER DES TRAVAUX DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Afin de lutter efficacement contre les passoires énergétiques et d'atteindre les objectifs ambitieux fixés par le gouvernement en la matière, Orpi s'engage à mobiliser son réseau pour inciter ses clients à réaliser des travaux de rénovation énergétique. A terme, la coopérative espère pouvoir mettre en place différents dispositifs en fonction de la typologie de clients (bailleurs, acquéreurs, vendeurs, locataires).



Les agents Orpi trouveront au sein d'un kit, du contenu qui les aidera à développer des événements de sensibilisation à l'égard des propriétaires bailleurs, et ce, avec des conseillers FAIRE. Les agents Orpi pourront ainsi convier leurs clients bailleurs à ces ateliers pédagogiques et informels : une manière originale de les sensibiliser aux nombreux bénéfices de ces travaux, aux aides financières auxquelles ils peuvent prétendre ainsi qu'à la plus-value qu'ils pourraient en tirer.

### 03 ENCOURAGER LES PARTENARIATS LOCAUX ENTRE LES GROUPEMENTS RÉGIONAUX D'ORPI ET LE RÉSEAU DE CONSEILLERS FAIRE

La coopérative immobilière peut compter sur son maillage territorial puissant, comptant plus de 1 250 points de vente, pour développer des partenariats entre les acteurs locaux issus du réseau FAIRE présents sur tout le territoire les clusters et centres de ressources régionaux membres du Réseau Bâtiment Durable et ses principaux GIE. En amorçant une synergie entre tous les acteurs de la chaîne, Orpi souhaite proposer des solutions concrètes pour aider ses clients à rencontrer les bons spécialistes et à franchir le pas.

Un premier partenariat initié en Alsace, entre le GIE local d'Orpi et la plateforme OKTAVE (réseau FAIRE), permet notamment aux acquéreurs d'un bien à rénover d'être accompagnés de A à Z pour intégrer le coût des travaux et des aides directement dans leur budget global, et ainsi lever plus facilement les freins à la rénovation énergétique. L'objectif est de multiplier ces initiatives sur l'ensemble du réseau Orpi.





# 03 L'EXPERTISE DE L'ADEME POUR AIDER ORPI À DÉPLOYER LE DISPOSITIF PARTOUT EN FRANCE

Pour que ce dispositif puisse prendre forme Orpi a associé à ce Green Deal 2, l'ADEME, opérateur de l'Etat pour la transition écologique. L'Agence s'engage à :

- 🔗 Conseiller Orpi pour développer un kit d'information et de sensibilisation des agents Orpi sur la rénovation énergétique des logements ;
- 🔗 Mettre à disposition certains outils aux agents et aux clients Orpi (guide, logiciel, vidéos de formations...).

Ainsi l'ADEME soutient Orpi dans sa démarche comme l'explique Arnaud Leroy, son Président : « La rénovation énergétique des logements est une condition essentielle pour atteindre l'objectif de neutralité carbone à l'horizon 2050. C'est grâce à l'engagement de l'ensemble des acteurs (pouvoirs publics, professionnels du bâtiment, de l'immobilier, de l'ingénierie, bailleurs, etc.) mobilisés sous la bannière de la campagne FAIRE, que nous relèverons ce défi pour les années à venir. »



**Des ambitions en résonance avec la vision de Christine Fumagalli :**  
« En tant que premier réseau immobilier, nous nous devons de maintenir un niveau d'exigence pour nos collaborateurs afin de répondre aux mieux aux exigences de nos clients en lien avec l'évolution du secteur. Ce deuxième Green Deal est une étape supplémentaire vers un meilleur accompagnement, en tant que coopérative il est notre devoir d'initier ces premières démarches. »

Autre acteur majeur de cette convention, le Plan Bâtiment Durable, auprès de qui Orpi renouvelle son engagement : « La rénovation énergétique est un enjeu majeur pour l'avenir du secteur immobilier. Il existe aujourd'hui de nombreuses aides publiques pour financer ces travaux, mais le sujet peine encore à s'imposer auprès des propriétaires. Nombreux sont ceux qui n'y avaient jamais songé auparavant. En collaborant avec Orpi, nous comptons sur la proximité des agents sur le terrain pour nous aider à faire ce travail d'évangélisation sur la rénovation énergétique et ses bénéfices », indique Philippe Pelletier, Président du Plan Bâtiment Durable.





## PROJET DE LOI ÉNERGIE CLIMAT

Le projet de loi relatif à l'Énergie et au Climat proposé par le gouvernement à l'issue d'une large concertation, est en discussion au Parlement. L'un des enjeux est précisément de lutter contre les passoires thermiques. En réponse aux mesures prévues dans le projet de loi et articulées en trois phases, Orpi prévoit déjà de suivre de près les évolutions des débats autour de cette loi, et la manière dont les engagements du gouvernement s'inscriront dans ceux actuellement pris par la coopérative.

### Phase 1 : 2020-2023

incitations et informations sur la rénovation énergétique

### Phase 2 : d'ici à 2028

la rénovation énergétique d'un logement deviendrait une mesure obligatoire pour afficher un DPE maximum à E

### Phase 3 : à terme

le texte prévoit l'élaboration d'un mécanisme contraignant envers les propriétaires pour leur logement.

# 04 LES BAILLEURS PRIVÉS : UNE CIBLE PRIORITAIRE POUR ORPI

.....

La coopérative a la conviction que les bailleurs privés peuvent avoir une influence très positive sur le marché : déjà engagés dans une démarche de rentabilité sur le long terme, ils sont plus réceptifs à l'argument de la valorisation du patrimoine et aux aides fiscales environnementales.

Orpi s'attache donc à leur expliquer les nombreux avantages des travaux de rénovation énergétique permettant de rentabiliser davantage l'investissement :

- 🔴 louer mieux notamment, dans les zones non-tendues ou les zones avec de fortes variations de température ;
- 🔴 défiscaliser les travaux entrepris ;
- 🔴 garantir l'entretien de son bien.

« L'administration de bien est notre deuxième métier, il est naturel que la coopérative se tourne vers les propriétaires-bailleurs pour entamer la démocratisation du discours sur la rénovation énergétique au sujet et ses bénéfices. Certains sont insensibles au sujet puisqu'ils possèdent des biens en zone tendue et ne se soucient pas de la vacance, d'autres sont plus ouverts pour des raisons qui leur sont propres (rentabilité, augmentation du loyer, bien-être des locataires, sensibilité environnementale...). Nos conseillers en immobilier devront adapter leur discours en les encourageant à entreprendre ces démarches de rénovation énergétique » explique la Présidente du réseau Orpi.



# Orpi

Des femmes et des hommes  
pour votre bien

## CONTACTS MÉDIAS

**Julie Carpier** - [jcarpier@orpi.com](mailto:jcarpier@orpi.com)  
Cheffe de projet  
Relations Publiques Orpi France  
T. : 01 53 80 89 01

## MONET+ASSOCIÉS

**Julie Adam** - [julie@monet-rp.com](mailto:julie@monet-rp.com)  
**Annabel Fuder** - [af@monet-rp.com](mailto:af@monet-rp.com)  
**Alice Perrin** - [ap@monet-rp.com](mailto:ap@monet-rp.com)  
T. : 04 78 37 34 64  
T. : 01 45 63 12 43