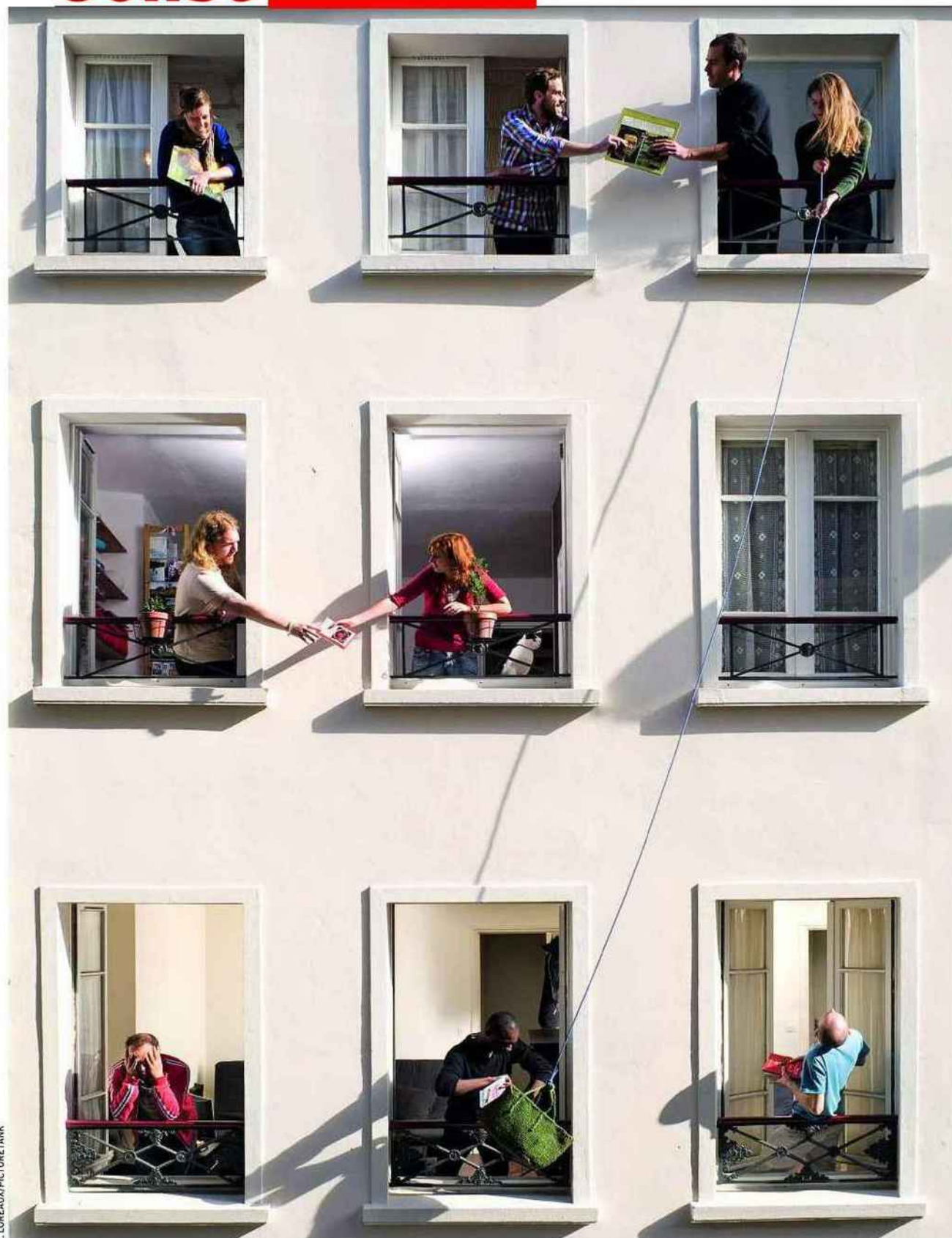




Conso/Immobilier



E. LOREAU/PICTURETANK



LE GUIDE DE LA COPROPRIÉTÉ

Un contrat de syndic vraiment unique ?

Depuis le 2 juillet 2015, c'est un document « type » qui régit la relation entre les copropriétaires et l'administrateur qu'ils ont choisi. Objectif de ce modèle pour tous : favoriser la transparence des prestations et faire davantage jouer la concurrence. Pas si simple...

Le même modèle pour tous. Les contrats de syndic, signés ou renouvelés depuis le 2 juillet 2015, doivent tous fournir les mêmes informations. Ce contrat « type », issu de la loi Alur sur le logement, prend la forme d'un document de 13 pages dont la première partie est consacrée à la présentation du syndic – sa raison sociale, la durée de son contrat...

C'est en tournant les pages que le copropriétaire tombera sur ce qui l'intéresse le plus : le montant du forfait de base, c'est-à-dire la rémunération versée au syndic pour les actions qu'il effectue tous les ans, comme la tenue de l'assemblée générale (AG) ou le prélèvement des charges. Le contrat liste ensuite les prestations qu'il peut facturer en supplément. Elles sont réparties en six catégories, dans lesquelles figurent notamment les visites liées aux déplacements sur les lieux en cas de sinistre ou encore celles relatives aux litiges et contentieux avec un copropriétaire. Leur tarif doit être obligatoirement mentionné, soit en taux horaire au prorata du temps passé, soit en application du tarif convenu par les parties. Par ailleurs, il est précisé que la réalisation des travaux et la rémunération du syndic pour le suivi de cette opération doivent être décidées en même temps par l'AG.

Le forfait de base pourrait augmenter de près de 20 %

« Avant ce décret, les syndics se fondaient sur l'arrêté Novelli du 19 mars 2010, qui présentait une liste de 43 prestations que le syndic avait pour

« LOIN DE LA CLARTÉ VOULUE PAR LA LOI »



ARCHIVE PERSONNELLE

David Rodrigues, juriste logement de l'association de consommateurs CLCV : décryptage du contrat type de syndic.

Quel est le but de ce contrat type ?

↳ L'objectif est d'apporter plus de transparence dans la relation entre le syndic et les copropriétaires, en permettant notamment d'avoir une meilleure prévisibilité des coûts. Toutes ces informations doivent faciliter la comparaison entre les offres des différents syndics pour une mise en concurrence.

Cet objectif est-il rempli ?

↳ Non, nous sommes loin de la clarté voulue par la loi. Vous devez arriver à la troisième page du contrat pour connaître le montant des honoraires du syndic. Comme ce document est complexe, il est possible que, s'il ne respecte pas la loi, les copropriétaires ne s'en rendent même pas compte. Le fait qu'il soit aussi obligatoire pour les syndics bénévoles est une ineptie, mais cela n'est pas dû au décret, c'est un oubli du législateur. C'est imposer du formalisme à des copropriétés qui devraient en avoir moins.

Comment faire le tri dans ces informations ?

↳ Les copropriétaires doivent être vigilants sur plusieurs points, comme le montant du forfait de base et celui des prestations supplémentaires. Il ne faut pas hésiter à négocier ces montants. Dans le forfait de base, vérifiez plusieurs éléments. Si la copropriété n'a pas demandé d'accès à un extranet, ce service doit être déduit des honoraires du syndic. Cette déduction peut être calculée par rapport aux frais réels ou sur la base d'un forfait. S'il s'agit d'un forfait, la somme ne doit pas être ridiculement basse. Il en va de même pour l'archivage, qui peut être délégué à un prestataire extérieur.

Y a-t-il des manques dans ce contrat ?

↳ La CLCV ne comprend pas pourquoi ne figure pas l'obligation d'au minimum une réunion annuelle entre le conseil syndical et le syndic. C'est incohérent, car le syndic a pour obligation de déterminer le montant du budget prévisionnel et l'ordre du jour de l'assemblée générale avec le conseil syndical. Résultat, l'organisation de cette réunion peut faire l'objet d'une facture supplémentaire. ●



obligation d'insérer dans ses honoraires de base, rappelle Rachid Laaraj, fondateur du courtier en syndic Syneval. C'était la seule limite, car le nombre de prestations particulières n'était pas fixé. »

Aujourd'hui, la tendance est inversée. « C'est un contrat "tout sauf", c'est-à-dire que l'on précise tous les services qui peuvent faire l'objet d'une facturation supplémentaire », explique Emile Hagège, directeur général de l'Arc, une association de copropriétaires. Selon Géraud Delvolvé, délégué général de l'Union des syndicats de l'immobilier (Unis), ce contrat type est un peu trop

LA COPROPRIÉTÉ EN CHIFFRES

D'après l'Unis, 25 millions de personnes vivent en copropriété en France, en qualité de propriétaires ou de locataires. Sur les 8,4 millions de logements en copropriété, on compte 600 000 immeubles et 837 000 maisons individuelles. En 2006, une enquête de l'Insee révélait que 63 % des immeubles collectifs ont moins de dix logements, la taille moyenne d'une copropriété étant à peine de 11 logements.

UNE MISE EN CONCURRENCE RENFORCÉE

Adoptée définitivement le 10 juillet 2015, la loi Macron instaure l'obligation de mise en concurrence tous les trois ans « de plusieurs projets de contrats de syndic. Cela doit se faire avant la tenue de la prochaine assemblée générale appelée

à se prononcer sur la désignation d'un syndic ». Concrètement, cela signifie qu'un an à l'avance l'assemblée générale devra décider ou non de mettre le syndic en concurrence. Une mesure qui est contestée. « Pourquoi rendre la chose obligatoire,

alors que c'est aux copropriétaires de choisir ? C'est une contrainte inutile pour eux », déplore Sylvain Elkouby, dirigeant de Syndic Experts. Les copropriétaires peuvent cependant décider, à la majorité des voix de tous les habitants, d'y déroger.

rigide. « C'est presque un QCM où il faut remplir des cases, critique-t-il. En limitant les prestations particulières, les syndicats n'ont pas la possibilité de proposer de nouveaux services », regrette-t-il.

Néanmoins, le contrat type présente l'avantage de donner une grille de lecture identique pour une mise en concurrence des syndicats. « Il permet aussi d'éviter les mauvaises surprises, espère Rachid Laaraj. Avant, les syndicats mettaient en place un prix d'appel faible pour attirer les copropriétaires et multipliaient ensuite les prestations particulières. Les copropriétaires pouvaient alors se retrouver en fin d'année avec

un montant à payer très supérieur à ce qui était fixé au début. » Ce rééquilibrage risque, selon les professionnels, de voir le forfait de base augmenter de près de 20 %. « Il faudra alors que les syndicats fassent de la pédagogie, préconise Géraud Delvolvé. Ils devront expliquer qu'un plus grand nombre de prestations sont comprises dans leur forfait annuel. » L'Arc conseille aux copropriétaires de ne pas hésiter à prendre leur calculatrice. « Demandez à votre syndic de justifier point par point l'augmentation », recommande Emile Hagège. Au moment de la lecture de ce contrat type, les copropriétaires doivent donc rester vigilants. ● **A. Lo.**