



10 CONSEILS POUR RECRUTER UN NOUVEAU SYNDIC

Votre prochaine assemblée générale a lieu dans quelques mois et vous souhaitez faire élire un nouveau syndic. Il est temps de commencer la sélection des candidats !

© VALÉRIE VALIN-STEIN

Vous n'êtes pas satisfait de votre syndic, ce dernier prend sa retraite ou votre immeuble vient d'être mis en copropriété ? Vous allez devoir vous mettre en quête d'un nouveau professionnel. Cette recherche est, en général, dévolue aux membres du conseil syndical. Même si, en pratique, n'importe quel copropriétaire peut proposer un candidat.

Si votre assemblée générale (AG) de copropriété a lieu, comme c'est souvent le cas, au printemps, il est grand temps de commencer votre sélection ! Difficile, ce parcours doit être soigneusement balisé. C'est la

seule solution pour éviter d'être finalement déçu par le nouveau syndic qui aura été élu.

ANTICIPEZ VOTRE PROCHAINE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

La recherche d'un nouveau syndic ne s'improvise pas. Commencez par établir un cahier des charges pour récapituler ce que vous attendez de votre futur administrateur de biens : nombre de visites annuelles, nombre de réunions avec le conseil syndical, réactivité, etc. Vous devez rencontrer les candidats au moins une fois dans leurs

locaux et une autre fois, c'est capital, dans votre copropriété. Un processus qui prend environ 2 mois. La loi oblige le syndic à envoyer la convocation au moins 21 jours avant la date de l'AG (en pratique, les professionnels se laissent une marge de sécurité de 2 ou 3 semaines supplémentaires). Vous devez donc faire parvenir les contrats sélectionnés suffisamment tôt (au moins 2 mois avant l'AG) afin qu'ils puissent être annexés à l'ordre du jour. Finalement, 4 à 5 mois se seront écoulés entre le début de votre prospection et l'assemblée. **À noter :** vous pouvez gagner quelques semaines en passant par un

ILLUSTRATION : CLOD POUR LE PARTICULIER



courtier en syndics (Syndicalur ou Syneval, par exemple). Ces professionnels sélectionneront pour vous les cabinets les mieux à même de gérer votre immeuble. Leur prestation est facturée quelques centaines d'euros (600 € chez Syndicalur et jusqu'à 900 € chez Syneval).

02 RENSEIGNEZ-VOUS SUR LA « SPÉCIALITÉ » DU PROFESSIONNEL

Cela ne se sait pas forcément, mais les syndics ont souvent des compétences particulières sur un type d'immeuble. Certains, par exemple, gèrent majoritairement des copropriétés neuves (elles nécessitent de mettre en jeu les garanties contractuelles biennales, décennales ou de parfait achèvement), des établissements haussmanniens ou recevant du public (ERP), ou encore des immeubles de grande hauteur (IGH). Lorsque vous rencontrez ces spécialistes, demandez-leur le pourcentage de copropriétés ayant les mêmes caractéristiques que la vôtre, dans leur portefeuille.

Les problèmes spécifiques à votre immeuble pourront aussi vous orienter vers un syndic plutôt que

vers un autre. Par exemple, si vous êtes confronté à de nombreux impayés, préférez un cabinet disposant d'un service contentieux ou un professionnel « à poigne ». « *Demandez-lui dans quel délai il envoie sa première relance. S'il intervient dès le 15^e jour de retard, il est réactif. S'il vous répond qu'il attend entre 60 et 90 jours, il est trop laxiste* », résume Francis Bourriaud président fondateur du courtier Syndicalur. Si vous avez de gros travaux en prévision, privilégiez les cabinets dotés d'un département technique. Enfin, si votre copropriété est confrontée à d'irréductibles procéduriers atta-

quant systématiquement les décisions d'assemblée générale, recrutez un syndic ayant une formation de juriste ou disposant, là aussi, d'un service contentieux. Méfiez-vous d'un syndic qui accepte tous les immeubles sans poser de question. « *Soit il est en difficulté car il a perdu des mandats, soit il s'apprête à vendre son cabinet* », analyse Francis Bourriaud.

05 VÉRIFIEZ SES GARANTIES PROFESSIONNELLES

Un syndic doit disposer de deux garanties : une assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) qui couvre les dommages liés à son activité, et une garantie financière qui indemnise les copropriétaires en cas de faillite. Réclamez les attestations et les montants garantis. « *Plus ils sont élevés, mieux c'est ! Pour la garantie financière, il faut, dans la mesure du possible, privilégier les syndics couverts par un des garants historiques de l'immobilier* [CGEC, Galian ou la Socaf,

03 DEMANDEZ PLUSIEURS DEVIS

Pour faire vraiment jouer la concurrence et choisir en connaissance de cause, contactez entre 4 et 5 candidats. À l'issue de ces rencontres vous pourrez sélectionner les 2 ou 3 contrats les plus intéressants qui seront examinés lors de l'assemblée. « *Il faut auditionner des catégories différentes de syndics. Par exemple, un grand groupe, un syndic local indépendant et un syndic en ligne* », conseille Stéphane Hareng, directeur du syndic en ligne Syndic One, filiale de Sergic.

04 SYNDIC EN LIGNE OU DIGITAL : SORTEZ DES SENTIERS BATTUS

Deux nouveaux types de syndics se sont développés ces dernières années. Les syndics en ligne assument à distance la gestion comptable et administrative de l'immeuble, tandis que les copropriétaires surveillent et tiennent les réunions. « *Cette gestion est adaptée aux copropriétés de moins de 15 lots, sans problèmes particuliers* », explique Stéphane Hareng. Le tarif proposé par Syndic One est de 9 € TTC/lot/mois (minimum de 648 € TTC/an). À mi-chemin entre les syndics en ligne et les syndics traditionnels, on trouve les syndics « digitaux ». Un concept développé par Viva Syndic (Sergic) et Homeland. « *Nous n'avons pas de boutique mais un référent qui tient l'AG et se déplace aussi souvent que nécessaire dans l'immeuble* », explique Frédéric Remeur, fondateur de Homeland. Il facture sa prestation 14,99 € TTC/lot/mois.



Ndlr] plutôt que par une compagnie d'assurances », prévient Francis Bourriaud.

Vérifiez aussi la validité de la carte professionnelle de vos interlocuteurs. Depuis la réforme intervenue le 1^{er} juillet 2015, le syndic doit avoir une carte S « Syndic de copropriété » datant de moins de 3 ans. Les anciennes cartes G (pour « gestion immobilière ») ont une durée de validité de 10 ans, sans pouvoir excéder le 30 juin 2018. Si ces délais sont dépassés, la carte n'est plus valable.



ÉPLUCHEZ ET NÉGOCIEZ LE FORFAIT DE BASE

Le contrat type de syndic impose que la quasi-totalité des prestations soit forfaitisée. Seules une vingtaine de tâches, exhaustivement listées, peuvent être facturées séparément (voir point 7). Reste que le périmètre des prestations comprises dans le forfait varie sensiblement d'un cabinet à l'autre. La durée de l'assemblée générale et

ses horaires font partie des points à regarder de près. « Si le forfait prévoit une assemblée générale uniquement pendant les heures de bureau, vous êtes assuré de payer au moins 400 € d'honoraires supplémentaires chaque année. En

effet, un grand nombre de copropriétaires travaillant, la majorité des AG se tient entre 18 et 21 heures. Négociez que cette plage horaire soit incluse dans votre forfait de base. La plupart des forfaits proposent une assemblée de 2 heures. C'est insuffisant pour une copropriété de plusieurs centaines de lots qui nécessitera au moins 4 heures d'AG. C'est un autre point à négocier », explique Édouard-Jean Clouet, cofondateur de Meilleurecopro.com, une start-up qui aide les copropriétés à réduire leurs charges.

Parmi les autres postes à surveiller, le nombre de visites annuelles. « Jusqu'à 100 lots, 4 visites peuvent suffire », énonce Édouard-Jean Clouet. Il attire aussi l'attention sur le taux horaire appliqué par le syndic pour ses vacations. « À Paris, cette heure supplémentaire est facturée entre 70 et 250 € ! », relève-t-il.

La réforme supprime les prérogatives de l'AG

Un toilettage de la loi de 1965 est prévu dans la loi logement, présentée prochainement. Le texte devrait, notamment, autoriser le gouvernement à réformer la copropriété par voie d'ordonnances. L'une d'elles pourrait permettre au conseil syndical de prendre seul les décisions relevant de l'article 24. Par exemple, celles portant sur les travaux de rénovation énergétique. Nous sommes très réservés sur cette mesure, qui devrait, a priori, s'appliquer dans les immeubles de plus de 100 lots. On imagine mal un

conseil syndical bénévole prendre la responsabilité d'engager la copropriété, sans accord de l'AG, sur des sommes aussi importantes. Cela risque, en plus, de créer des tensions avec les occupants opposés à ces dépenses.



ÉMILE HAGÈGE,
directeur
général
de l'ARC



LE CONTRAT DU SYNDIC DOIT ÊTRE CONFORME AU CONTRAT TYPE

Depuis le 2 juillet 2015, les syndics concluant ou renouvelant leur mandat doivent respecter un contrat type, défini par le décret n° 2015-342 du 26 mars 2015. Malheureusement, de nombreux professionnels s'en affranchissent encore (voir p. 40). « Trop de syndics facturent à part des prestations qui devraient être comprises dans le forfait de base comme les frais de photocopie. Tandis que d'autres ajoutent des prestations particulières qui ne figurent pas dans le contrat type et qui, de fait, ne peuvent pas donner lieu à facturation telle la fourniture du pré-état daté », déplore Francis Bourriaud. Face à un syndic ne respectant pas la loi, mieux vaut passer votre chemin...



108 DEMANDEZ LE PRIX DES PRESTATIONS PARTICULIÈRES

Le syndic peut facturer à part un petit nombre de prestations particulières, listées dans le décret du 26 mars 2015 (voir point 7). Suivant les cabinets, leur coût diffère énormément. Par exemple, l'état daté, payé par le copropriétaire qui vend son lot, peut être facturé plus de 750 € ! Ou l'heure de vacation supplémentaire à 250 € (voir point 6). L'explication ? Certains syndicats ont majoré le prix des prestations particulières afin de pouvoir minorer le coût de leur forfait. Mieux vaut donc ne pas se laisser

aveugler par des honoraires de base particulièrement concurrentiels.

109 POSEZ LES BONNES QUESTIONS

« Ne vous contentez pas de poser des questions fermées auxquelles le syndic va être tenté de répondre par l'affirmative. Mieux vaut poser des questions ouvertes. Cela permettra au professionnel d'expliquer ses méthodes de travail », avertit Rachid Laaraj, fondateur du courtier Syneval.

Le nombre de lots gérés par collaborateur est un indicateur intéressant. « La moyenne se situe entre 1 200 et 1 500 lots. On peut penser

qu'au-delà de 1 500 ou 1 800 lots, la qualité du service risque de s'en ressentir », alerte Stéphane Hareng. Mais d'autres éléments doivent également être pris en compte : par exemple, le nombre de copropriétés gérées (on estime que 50 est un maximum), l'expérience du gestionnaire et l'organisation du cabinet. « C'est un élément important. Certains disposent d'inspecteurs d'immeubles pour suivre les travaux, d'un service contentieux, d'un service assurance... Cela contribue à décharger le gestionnaire d'un grand nombre de tâches », souligne Cécile Baudoux, directrice Région Alpes Centre Est chez Nexity services immobiliers aux particuliers.

Enfin, n'hésitez pas à demander au professionnel une démonstration de l'extranet qu'il a mis en place. Loin d'être un gadget, ce service (obligatoirement proposé aux copropriétaires depuis le 1^{er} janvier 2015), lorsqu'il est bien conçu, est un lien précieux entre le syndic et les copropriétaires. « Aujourd'hui, tous les syndicats ont un extranet, mais tous ne sont pas de bonne qualité. Il faut qu'il soit le plus complet possible, avec des espaces dédiés aux copropriétaires et au conseil syndical, et la mise en ligne d'un maximum de documents : devis, ordres de service, factures... », note Cécile Baudoux

41 % DE CONTRATS NON CONFORMES

Les syndicats de copropriété prendraient-ils des libertés avec la disposition de la loi Alur les obligeant à utiliser un contrat type ? D'après les résultats de la dernière enquête de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF), 41 % des contrats étudiés présentaient des anomalies. La facturation illicite du pré-état daté est une des nombreuses irrégularités pointées du doigt. Pour rappel, seules certaines prestations exhaustivement listées peuvent donner lieu à une facturation hors forfait. Autre manquement constaté, l'absence d'indication de la durée des

réunions, ce qui laisse au syndic une grande liberté de facturation (les heures dépassant la plage horaire contractuelle sont facturables à part). Enfin, quelques contrats suppriment purement et simplement des clauses, empêchant ainsi toute comparaison. Ce qui était pourtant l'objectif poursuivi par la loi Alur...

TROP DE SYNDICATS EN INFRACTION

Sur **290** syndicats contrôlés dans 47 départements, la DGCCRF a émis :

127 avertissements

24 injonctions

4 procès-verbaux

Source : DGCCRF

110 DEMANDEZ DES RÉFÉRENCES

Un syndic accepte de vous communiquer des références de copropriétaires satisfaits de ses services ? C'est bon signe ! Il ne vous reste plus qu'à discuter avec eux afin de vous assurer que leur gestionnaire est adapté à votre immeuble. ■