

AU SÉNAT

Il a été voté, ainsi que l'article.

L'article 11 complète l'article 1327 qui autorise la cession de dette afin d'exiger la rédaction d'un écrit. L'article a été voté contre l'avis de la ministre.

L'article 12 rectifie des erreurs matérielles. L'article 1327-1 exige pour la cession de dette une notification au créancier ou une prise d'acte par ce dernier "s'il a par avance donné son accord à la cession ou n'y est pas intervenu". Il convient de remplacer "ou" par "et". En effet, si le créancier a donné son accord à la cession mais qu'il n'est pas ensuite intervenu à l'acte, il convient que l'opposabilité à l'acte soit retardée au jour où il en a effectivement connaissance, c'est-à-dire au jour où elle lui est notifiée ou lorsqu'il en prend acte (cf. rapport au Sénat).

A l'article 1352-5, les mots "restitution due à un mineur" sont remplacés par "restitution due par le mineur". Il s'agit de limiter l'obligation de restitution due par une personne protégée en prenant en considération l'avantage économique qu'elle a, en définitive, conservé.

L'article 13 modifie l'article 1343-3 du code civil qui codifie la jurisprudence sur la faculté de stipuler une monnaie de paiement étrangère. Il a été voté.

Même vote pour l'article 14 qui modifie la rédaction de l'article 1347-6 relatif aux effets de la compensation à l'égard des tiers. Il s'agit de confirmer que la caution peut invoquer la compensation intervenue entre le créancier et le débiteur, même si elle n'a pas encore été déclenchée par le débiteur. Il en est de même pour le codébiteur qui peut invoquer la compensation même si elle n'a pas été provoquée par le créancier ou l'un de ses coobligés.

■ **Quelle application aux contrats en cours ?**

Objectif de précision de droit transitoire pour l'article 15. Le rapport de la commission indique que, selon la Cour de cassation, certaines dispositions d'une loi nouvelle sont applicables aux contrats en cours: les dispositions d'ordre public et celles qui

INTERVIEW

SYNDICALUR

Francis Bourriaud: "La loi Alur a fait baisser la valorisation des cabinets de syndics"

Le service proposé par Francis Bourriaud avec Syndicalur facilite pour les copropriétaires la mise en concurrence des syndics. Francis Bourriaud nous en présente les modalités, et nous livre son regard sur l'évolution du métier. Il estime que la loi a favorisé une baisse de valeur des cabinets. Explications.

> Quelle est l'origine de votre activité ?

F. B.: "J'ai commencé ma carrière avec Jacky Lorrenzetti, et pratiqué le métier de syndic pendant vingt-cinq ans. Après avoir vendu mon cabinet en 2006, je suis devenu expert en copropriété. Mais en 2015, après la loi Alur, modifiée par la loi Macron, j'ai observé que la demande de changement de syndic explosait avec la nécessité de la mise en concurrence. J'ai donc créé Syndicalur afin de rapprocher l'offre et la demande.

> Quel est votre fonctionnement pratique ?

F. B.: "Le conseil syndical peut se faire assister de tout sachant (art. 27 du décret de 1967). Syndicalur est donc missionné par le conseil syndical. J'assure d'abord un audit de l'immeuble, pendant une demi-journée, sous ses aspects techniques, juridiques et financiers. J'élabore un cahier des charges que j'adresse aux cabinets de syndics afin qu'ils fassent une offre, s'ils le souhaitent. Je réunis trois offres pour les comparer et je rédige un rapport que j'adresse au conseil syndical. Celui-ci peut solliciter une offre complémentaire. J'accompagne ensuite le conseil syndical jusqu'à l'assemblée.

> Quel est le bilan de votre activité ?

F. B.: "Syndicalur a été créé en 2015 et nous avons traité, avec deux collaborateurs, 80 copropriétés. Nous intervenons dans toute la France, mais notre activité est

à 80 % située en Ile-de-France. Dans certaines villes, comme à Rouen ou au Mans, il est d'ailleurs difficile de mettre en concurrence plus de deux syndics car les intervenants y sont peu nombreux. La concurrence est vive lorsque le marché comporte également des syndics indépendants. Elle peut aussi être favorisée en faisant appel à des syndics "déportés" qui travaillent à distance, ou à des cabinets récents, animés par de jeunes professionnels à la recherche d'une nouvelle clientèle.

> Pouvez-vous conseiller le cas échéant la mise en place d'un syndic bénévole ?

F. B.: "La nomination d'un syndic bénévole peut éventuellement être envisagée si les conditions s'y prêtent mais ce n'est pas la vocation de Syndicalur. Notre partenaire ADBconseils accompagne le syndicat dans ce cas de figure et met en relation ce dernier avec une société de prestations comparables."

> Quels sont vos honoraires ?

F. B.: "Syndicalur fonctionne avec le même principe que celui du courtage en crédit immobilier. Nous facturons au conseil syndical des frais de 200 € à 600 € maximum puis des honoraires de courtage qui sont payés par le syndic, ce qui figure dans l'appel d'offres du cahier des charges. Notre service permet dans 30 % des cas d'obtenir une réduction de 15 à 30 % des honoraires du syndic. Dans 60 % des cas, le

sont régis par la loi en vigueur au moment où ils se produisent.

La commission propose, pour faire droit à la demande de maintien de la loi ancienne pour les contrats anciens, que "les contrats conclus avant la date d'entrée en vigueur de

nance" (cf. rapport de la commission).

La ministre a souhaité supprimer cet article, qu'elle considère comme inutile; elle juge le texte initial sans ambiguïté: en dehors des actions interrogatoires, le texte ne prévoit aucune autre exception; aucune autre dispo-

► tarif est équivalent (+/- 2 %) et dans 10 % des cas, le tarif est plus élevé. Ce dernier cas correspond souvent à des syndicats qui ont depuis de nombreuses années la clientèle d'une copropriété et dont les tarifs n'ont pas été réajustés."



> Quel bilan tirez-vous de la mise en concurrence ?

F. B.: "La mise en concurrence a un effet compétitif, les syndicats font davantage attention à leurs tarifs. Mais il y a des erreurs à ne pas commettre. Si le conseil syndical donne trop d'informations sur l'immeuble, le candidat syndic peut le cas échéant ajuster son prix en fonction du syndicat. Il faut donc par exemple lui fournir le budget du syndicat mais éviter de lui donner l'adresse de l'immeuble. Le marché de l'intermédiation en syndic explose et n'est pas encore organisé, et il va mettre un peu de temps à se réguler, comme cela a été le cas pour le courtage en prêt immobilier."

> Quel est le bon délai pour faire appel à vos services ?

F. B.: "Il faut faire appel au courtier deux à trois mois avant l'échéance du mandat. En cas d'urgence, le délai peut être ramené à un mois ou un mois et demi, mais il faut respecter le délai de convocation de 21 jours. Je conseille aux membres du conseil syndical de disposer d'une feuille de présence des copropriétaires, régulièrement mise à jour. Il faut veiller à respecter les délais pour éviter d'avoir à solliciter la nomination d'un administrateur judiciaire, ce qui est coûteux et prend ensuite beaucoup de temps pour régulariser la situation."

> Vous proposez une offre spécifique au Salon de la copropriété ?

F. B.: "Les conseillers syndicaux qui souscriront une offre sur le Salon de la copro-

> Quel bilan tirez-vous du renforcement de la mise en concurrence des syndicats par la loi Alur et Macron ?

F. B.: "Ces lois ont un impact significatif sur la valeur des cabinets mais cet effet n'a pas encore été bien perçu. Les syndicats avaient par exemple une marge de 5 à 10 % et valorisaient leur entreprise en fonction d'une pérennité de la clientèle de 25 ans en moyenne. Mais j'observe qu'après 3 à 4 ans d'application de la loi Alur, la pérennité moyenne est tombée à 17 ans, et elle va encore se réduire. Il en résulte mécaniquement un impact sur la valeur des cabinets. Les syndicats vont donc logiquement être tentés de compenser cette perte par une hausse des honoraires. Un schéma identique risque de se produire avec le tarif des états datés. On attend son prochain encadrement par décret. Les syndicats vont logiquement calculer la perte de chiffre d'affaires qui va en résulter et répercuter la perte sur le montant des honoraires globaux. Le gain des copropriétaires qui vendent leur appartement va se retrouver en perte pour les copropriétaires qui conservent le leur... La perte de valeur des cabinets va se répercuter en hausse de la rentabilité."

> Une prochaine réforme pourrait renforcer le rôle du conseil syndical, transformé en conseil d'administration, et investi de pouvoirs plus importants. Qu'en pensez-vous ?

F. B.: "La loi de 1965 n'est pas si mauvaise! Avoir doté le conseil syndical d'une mission de contrôle et d'avis est une bonne chose. Mais tous les conseils syndicaux ne sont pas compétents... Leur donner un pouvoir exécutif n'est pas très bon. Il ne me paraît pas souhaitable de leur donner le pouvoir d'engager des travaux. Rappelons que le syndic a un pouvoir régalién qui lui permet par exemple de poursuivre les impayés mais c'est le conseil syndical qui est investi du pouvoir politique, non le syndic. Le syndic est roi toute l'année mais esclave le jour de l'assemblée ! Donner trop de pouvoir au

◆ **Les start-up et l'immobilier**

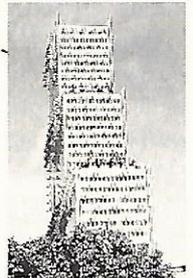
Le groupe Duval vient de publier un livre blanc dans lequel il opère une sélection de 40 start-up dans le domaine de l'immobilier. Il vise à mettre en lumière le potentiel de création d'un nouveau monde immobilier. (Communiqué du 23 octobre 2017).

◆ **Catherine Vautrin à l'AVUF**

L'ancienne ministre Catherine Vautrin a été réélue le 12 octobre présidente de l'Association des Villes universitaires de France. A noter parmi les 5 priorités que s'est fixé l'AVUF: l'immobilier universitaire.

◆ **Les architectes du TGI de Paris à l'honneur**

Les équipes de SETEC et de Renzo Piano Building Workshop se sont vu décerner le Grand Prix National de l'Ingénierie pour le Tribunal de Paris, dans la ZAC Batignolles (Communiqué du 19 octobre 2017)



◆ **Livraisons de bureaux en Ile-de-France**

Ce sont 586 000 m² de bureaux qui ont été commercialisés en Ile-de-France au 3^e trimestre selon JLL. La demande placée s'élève donc à 1,77 million de m² depuis le début de l'année (+2 % en un an). L'offre disponible reste stable à 3,5 millions de m², confirmant un taux de vacance de 6,7 %. Les nouvelles surfaces de bureaux livrées en Ile-de-France s'élèvent à 634 000 m² depuis le début de l'année, dont 61 % de locaux neufs. JLL estime que l'année devrait s'achever avec un volume total de livraison de 935 000 m², un chiffre supérieur à celui de 2016 (680 000 m²). La part des immeubles lancés en blanc est en hausse (74 %). La moitié des surfaces disponibles sont situées dans Paris intra muros. Coté investissement, le volume des capitaux placés en VEFA en Ile-de-France s'établit à 1,9 milliard d'euros (contre 1,3 milliard en 2016 à pareille époque). (Baromètre JLL publié le 24 octobre 2017)

◆ **Politique de la ville**

Jacques Mézard a défendu au Sénat l'engagement du Gouvernement en faveur de la politique de la ville: budget reconduit