

Travaux de rénovation, réparation d'ascenseur ou livraison de mazout sont autant d'occasions pour les syndicats de récolter quelques euros. Les commissions occultes sont unanimement condamnées mais la pratique perdure. Davantage d'implication des copropriétaires préviendrait les usages douteux.

Dossier **Yvan de Smet**

LES RÉMUNÉRATIONS DES SYNDICATS sont-elles claires ? Les contrats des professionnels de la gestion d'immeubles prévoient des prestations dont les tarifs sont repris dans les conventions signées avec les copropriétés. La convocation de l'assemblée générale, l'exécution de ses décisions, la tenue des comptes et du budget sont quelques-uns des principaux éléments. Ces prestations ordinaires sont couvertes par un forfait réglé chaque mois par tous les copropriétaires. A ces missions classiques s'ajoutent quantité de prestations plus occasionnelles et parfois imprévisibles, dont les coûts figurent aux annexes des conventions. On y retrouve la gestion des travaux, celle des litiges avec les fournisseurs ou l'engagement de personnel de nettoyage. Aucun extra possible ? "Au-delà, si le syndic veut toucher des rémunérations non prévues, il doit d'abord les faire valider par l'assemblée générale", explique Yves Van Ertoven. Pour le président de l'Institut professionnel des agents immobiliers (IPI), lui-même syndic, les honoraires sont transparents. Tout est écrit et précis, sinon le syndic doit obtenir l'agrément des copropriétaires. La commission discrétionnaire perçue lors de la réparation de l'ascenseur, du remplissage de la cuve à mazout ou de la rénovation de façade sera-t-elle légitime, à tout le moins une pratique du passé ? Il n'en est rien. Yves Van Ertoven le sait bien, un dossier en cours le rappelle d'ailleurs à son bon souvenir. Néanmoins, il insiste : "On n'admet pas les commissions occultes. Dès qu'on peut poursuivre, on le fait".

A quoi être attentif ? Comment prévenir le pourcentage indélicat et quelles sont ses conséquences ? Analyse d'une pratique douteuse et conseils de professionnels de l'immobilier pour préserver son portefeuille et la valeur de son logement.

Qui paye la commission secrète ? Les professionnels s'accordent tous. Un pourcentage prélevé illégalement par un syndic lors d'une transaction avec un corps de métier ou un fournisseur est toujours répercuté dans le prix payé par la copropriété. La commission n'est pas prise en charge par le prestataire de services, mais vient grossir sa facture. L'addition est donc assumée par les copropriétaires à leur tour. "Certains syndicats vont jusqu'à cumuler leurs honoraires occasionnels, des frais complémentaires validés par la copropriété pour la charge supplémentaire de travail et une commission secrète", tonne Olivier Hamal, le président du Syndicat national des Propriétaires et des Copropriétaires (SNPC).

Quel est l'impact sur l'immeuble ? Outre l'aspect financier direct sur le portefeuille



DANIEL BANG

de copropriétaire, la commission occulte porte ses effets à plus long terme. En prenant un pourcentage, le syndic perd sa neutralité envers le prestataire de services. Comment contrôler la bonne exécution des travaux et, le cas échéant, exiger qu'ils soient recommencés en étant juge et partie ? La qualité des communs influence pourtant fortement le prix du bien. "La valeur de l'appartement se trouve dans ses parties communes", explique Frédéric de Bueger, administrateur chez Trevi Group, un des leaders de la gestion de copropriété en Belgique. Ce n'est pas le beau parquet qui fait le prix du logement mais son isolation, son étanchéité et son coût énergétique, autant de caractéristiques généralement à charge de la copropriété. A l'inverse, avec des commissions, comment ne pas soupçonner le syndic de pousser à effectuer trop des travaux, à réaliser des options ou des remplacements inutiles ? "Le syndic risque de ne pas conseiller la meilleure offre mais celle qui procure une commission, voire la plus grosse des commissions", précise Thomas Willems, gérant de la société de syndic Victor H. Partners.

Faut-il systématiquement se méfier du syndic et des fournisseurs ? Bien sûr que non. Comme souvent, les mauvais élèves font plus de bruit que les bons. La tendance à la commission occulte serait d'ailleurs à la baisse. "Avant, on recevait son numéro d'agent immobilier gratuitement, sans exigence. Aujourd'hui ce n'est plus du tout le cas. La nouvelle génération semble plus sensibilisée à la déontologie et doit connaître les différentes législations", explique Thomas

## 23 403,15

### EUROS FACILEMENT GAGNÉS

Les commissions occultes peuvent atteindre des montants particulièrement élevés. D'après le SNPC, qui relève la plainte et porte l'affaire à l'attention du ministre de tutelle, un syndic a récemment réclamé 23 403,15 euros à un arrendataire. Soit non moins de... 9 % du chiffre d'affaires réalisé par le prestataire dans les différentes copropriétés gérées par le syndic en 2011. Tendit-on, pour l'année 2012, c'est une enveloppe de 29 180,79 euros qui a été demandée.

Willems. En quinze ans d'immobilier, je n'ai dû refuser qu'une dizaine de propositions de commissions sur des milliers de transactions. Maintenant, quand la démarche vient du syndic, c'est sûrement possible. Les professionnels le savent, parmi les sociétés de gestion, il y a des "Monsieur 10 3" et des fournisseurs qui demandent "avec vous, c'est comme avec le précédent ?". "C'est la gangrène de la gestion de copropriété mais on sait bien que ça existe quand on reprend des immeubles", ajoute Frédéric de Bueger. Dans le choix du syndic, le maître mot est le bouche-à-oreille. "Avant de choisir, il ne faut pas hésiter à demander des références dans plusieurs immeubles", prévient Olivier Hamal. "On peut déjà regarder sur le site de la

Banque nationale si les comptes annuels ont bien été déposés", ajoute celui qui proposera bientôt un label. "Le SNPC proposera dans quelques mois une certification des syndicats. Nous demanderons aux copropriétaires de nous tenir au courant de l'évolution de la gestion."

Comment détecter les dérapages ? "Il faut s'impliquer dans sa copropriété", explique Frédéric de Bueger. L'immense majorité des copropriétaires sont passifs. Beaucoup ne viennent pas aux assemblées. Un engagement et une meilleure attention des usages du syndic compliquent la gestion douteuse. Des pratiques proches du commissionnement occulte sont détectables. Certaines sociétés de gestion promettent une rétrocession aux copropriétés grâce à leurs bonnes négociations auprès de fournisseurs. Dans les faits, les ristournes n'arrivent que rarement sur les comptes des copropriétés. Une lecture attentive des relevés transmis par le syndic permet d'éviter ces "oubllis". Quant aux honoraires trop bon marché, ils doivent donner la puce à l'oreille. "Au prix où sont des concurrents, on imagine qu'ils doivent toucher ailleurs", glisse Frédéric de Bueger. Même son de cloche du côté des fournisseurs : "chaque travail a un prix au mètre carré ; si c'est beaucoup moins cher, c'est aussi suspect. Certains ont des tarifs tellement bas qu'ils doivent forcément s'arranger autrement", ajoute Hervé van Rijckevorsel, agent immobilier chez IND Managements. Et le professionnel de conclure, "le principal choix ne doit pas être fait uniquement en fonction du prix mais en fonction du prix par rapport à la qualité".

La Libre

Semaine du 22  
au 28 janvier  
2015