

Gestion Immobilière – Gestion interne/externe

Table des matières

Définition.....	2
Clés de compréhension.....	2
Les modes de gestion : en direct ou par l'intermédiaire d'un gestionnaire.....	3
Les contrats de gestion	3
La gestion locative	3
La fonction immobilière chez le propriétaire. Adéquation et enjeux	4
Exemple.....	4

La gestion du patrimoine immobilier de rapport peut être assurée soit en externe par un professionnel de l'immobilier, soit par les services de la fondation ou du fonds de dotation propriétaire.

Définition

Immobilier de rapport : il s'agit de l'immobilier générant des revenus (loyers) dont le produit est affecté au budget d'exploitation de la fondation. Les immeubles de rapport peuvent être soit issus de libéralités consenties à la fondation à titre définitif (legs ou donation entre vif pure et simple) ou temporaire (donation temporaire d'usufruit), soit acquis.

Gestion déléguée : la gestion de ces immeubles de rapport peut être déléguée à un cabinet spécialisé (administrateur de biens, gérant d'immeubles) ou être assurée en direct par la fondation.

Dans le premier cas il conviendra de consentir un mandat de gestion pour une durée donnée à des conditions précises, dans le second la fondation devra affecter des ressources humaines et matérielles suffisantes.

Mandat de gérance : c'est un contrat aux termes duquel le propriétaire (le mandant) confère au gestionnaire (le mandataire) les pouvoirs d'administrer l'immeuble. Cela englobe donc la perception des loyers, le quittancement, le paiement des charges, la répartition de celles-ci, l'entretien de l'immeuble, l'établissement des comptes rendu de gérance, notamment.

Clés de compréhension

La gestion du patrimoine immobilier de rapport peut être assurée soit en externe par un professionnel de l'immobilier, soit par les services de la fondation propriétaire.

Dans l'un et l'autre cas, la gestion ne limite pas à la perception des loyers. En effet, il faut payer les frais d'entretien de l'immeuble, répartir les charges entre les locataires, payer des impôts, gérer les fournisseurs et tout prestataire amené à intervenir sur l'immeuble.

De plus, il faut établir divers documents administratifs comme les quittances de loyer, les comptes de gérance, les répartitions de dépenses communes, etc. à l'attention des occupants.

A l'ensemble de ces prestations récurrentes s'ajoutent des interventions ponctuelles pour remédier à des pannes (ascenseur) à des incidents (fuites), et tout problème en lien avec la vie de l'immeuble.

Les modes de gestion : en direct ou par l'intermédiaire d'un gestionnaire

La gestion en directe ne peut être que temporaire et limitée à des situations particulières qui nécessitent l'intervention du propriétaire. La gestion impose tant d'exigences administratives qui entraînent des conséquences légales, qu'il est préférable de la déléguer complètement à un professionnel.

A moins d'être doté d'un réel service de gestion d'immeuble, suffisant et compétent en la matière...

Les contrats de gestion

Le choix du gérant doit s'opérer en toute transparence pour la qualité du service qui est attendu et son efficience. Le coût de la gérance d'immeuble est très variable d'un cabinet à un autre et en fonction du nombre de lots à gérer.

Plusieurs devis doivent être demandés à plusieurs cabinets pour disposer d'un comparatif sérieux sur les prestations proposées et leur coût.

Un soin particulier doit être apporté à la façon dont les comptes sont rendus et les pièces justificatives produites de manière à pouvoir justifier auprès de toute autorité de contrôle, de la gestion du patrimoine immobilier.

La gestion locative

Elle consiste notamment à :

- Régir, gérer et administrer tant activement que passivement les immeubles listés à l'annexe 1 ;
- Percevoir tous loyers, arrérages et autres revenus échus ou à échoir ainsi que toutes indemnités dont la perception est la conséquence de l'administration du bien ;
- Louer par écrit pour le temps, au prix, charges et conditions qui seront définies par le Mandant, tout ou partie des immeubles administrés, consentir, renouveler tous baux, les résilier avec ou sans indemnité y compris les baux commerciaux ;
- Consentir des mandats de commercialisation à tout agent immobilier en vue de rechercher des candidats locataires ;
- Acquitter les sommes que le Mandant pourrait devoir, notamment toutes les impositions, charges de copropriété et appels de fonds, faire toutes déclarations ou dégrèvement par mémoire ou pétition ;

- Il est expressément indiqué que le Mandataire n'assistera pas aux assemblées générales de copropriété mais pourra, avec l'accord du Mandant, adresser un pouvoir ;
- Le Mandant dispense le Mandataire de l'envoi de la lettre recommandée prévue par l'article 67 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 pour les locations nouvelles dont le Mandataire rendra compte dans le cadre général de la reddition de ses comptes ;
- Souscrire toutes polices d'assurances ;
- Vérifier les assurances multirisques habitation/incendie, etc. par les locataires et en demander les justificatifs ;
- Donner et accepter congé ;
- Passer toute convention avec tout fournisseur régulier, abonnement eau, gaz, électricité etc. ;
- De toutes sommes reçues donner quittance ou décharge, donner main levée de toute saisie ou opposition.

La fonction immobilière chez le propriétaire. Adéquation et enjeux

Une fondation qui a constitué un patrimoine immobilier doit disposer d'un service chargé de la supervision de la gestion déléguée.

Ce service peut-être plus ou moins étoffé en fonction soit de l'importance du patrimoine détenu, soit de la répartition des tâches qui lui sont rattachées : suivi comptable et financier, suivi technique, maintenance, travaux, investissement.

La fonction immobilière est parfois liée à celle des legs et libéralités (ce service peut être amené à gérer ou superviser la gestion d'un bien immobilier pendant la durée du dossier de legs). Elle dépend de la Direction financière et administrative.

Cette fonction nécessite des connaissances juridiques et plus spécialement en droit immobilier, ainsi qu'une bonne connaissance de l'immobilier en général. C'est sans doute un poste stratégique et évolutif.

Exemple

L'institut Pasteur, procède par appel d'offres.

Un cahier des charges précis, comprenant notamment un volet de *reporting* et d'intégration comptable, est adressé à des cabinets reconnus pour leur expertise. De 3 à 6 cabinets sont ainsi confrontés et évalués sur les prestations normées. Ceci à l'avantage de permettre de prendre une décision éclairée sur le choix du prestataire.

Un contrat de mandat élaboré par la Direction Juridique et le prestataire est mis au point.

Point important : le contrat n'est donné que pour une durée limitée (3 à 4 ans maximum) et n'est jamais reconductible par tacite reconduction.