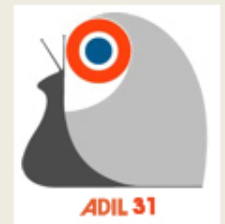


LA RENEGOCIATION DES CONTRATS ET LES ECONOMIES D'ENERGIE



CLUB DES CONSEILS SYNDICAUX

JEUDI 09 AVRIL 2015



DES ECONOMIES A FAIRE



- 3 principaux contrats d'entretien peuvent représenter $\frac{1}{4}$ du budget d'une copropriété (nettoyage, ascenseurs, espaces verts)
- Mais les petits contrats peuvent représenter jusqu'à 15% des charges (entretien vmc, maintenance portes garage...)
- Une renégociation à l'échéance est donc conseillée après avoir fait le point sur tous les contrats
- Cette mise au point peut avoir lieu tous les 2 ou 3 ans, même annuellement

LE RÔLE DU CONSEIL SYNDICAL



- Donner l'impulsion auprès du syndic => il peut être à l'initiative de cette tâche
- Objectifs :
 - recenser et analyser les contrats
 - maîtriser les augmentations de prix
 - mettre en place des outils de suivi et de contrôle de prestations, des pénalités
 - résilier les contrats inutiles

QUELLE EST LA METHODE ?



- **Etape 1 : lister tous les contrats.** Le syndic dispose des contrats et du carnet d'entretien. En cas de contrat trop ancien, le prestataire peut fournir les documents
- **Etape 2 : lire avec attention le contenu** des documents : prestations, prix, clauses de reconduction et de résiliation...
- **Etape 3 : comparer** le contenu des contrats **avec la réalité des prestations effectuées** : prestations non adaptées à la copropriété, manquements aux prestations contractuelles

LES POINTS A VERIFIER : le contrat est-il obligatoire ou facultatif ?



=> par exemple :

- contrat maintenance ascenseur obligatoire
- d'autres contrats peuvent être obsolètes :
 - maintenance chaudières mais remplacées par des cumulus
 - prestations pouvant être effectuées par les copropriétaires...
- réduire l'étendue de la prestation (nombre de passage par semaine du nettoyage des parties communes ...)

LES POINTS A VERIFIER : l'étendue des prestations



- Le contrat doit être précis sur la définition des tâches :
 - énumération des tâches
 - périodicité des interventions
 - moyens techniques à mettre en œuvre pour leurs exécutions
 - possibilité ou non de recourir à la sous-traitance
 - délai d'intervention en cas de panne et durée maximum d'indisponibilité
- Le contrat doit préciser les prestations exclues :
 - à quel prix les prestations hors contrats seront facturées ?
 - préciser l'obligation d'un devis détaillé avant l'intervention

LES POINTS A VERIFIER : présence ou non de la clause de réévaluation du prix



- Le **contrat ne contient pas de clause d'indexation** : le nouveau prix est **fixé chaque année par le prestataire**, si le syndic ne s'y oppose pas
- Le contrat **contient une clause d'indexation** :
 - ⇒ Par exemple : le montant varie « en fonction de la réglementation en vigueur »
 - il est **conseillé** d'insérer une **clause indiquant que chaque année**, le prestataire pourra proposer un **pourcentage d'augmentation librement négocié entre les deux parties**
 - à défaut d'accord, le **contrat cessera à l'échéance**

LES POINTS A VERIFIER : les pénalités en cas de mauvaise exécution



- Les pénalités sont en moyen de contrôle de l'exécution de la prestation
- Le contrat peut prévoir des sanctions ou pénalités en cas de mauvaise exécution :
 - => par exemple :
 - pénalité de 10% du montant annuel du contrat de maintenance ascenseur si la réparation n'est pas intervenue dans le délai maximal prévu au contrat
 - possibilité de résiliation du contrat en cours après mise en demeure, en cas de manquements par le prestataire

BIEN RENEGOCIER LE PRIX



- Solliciter le prestataire en place et évoquer les clauses du contrat
- Mettre en concurrence le contrat pour étudier les devis
- Ces démarches supposent que le contrat se situe dans un marché où la concurrence est vive
- **Attention** : veiller à ce que la **baisse des prix ne s'accompagne pas de prestations trop restreintes ou de qualités moindres**
- Le conseil syndical doit veiller à ce que les entreprises répondent conformément à **un cahier des charges précis** : contenu du forfait de la prestation, périodicité des interventions, résultats ou moyens à mettre en œuvre

LE SUIVI DE L'EXECUTION DU CONTRAT



- **But** : permettre au conseil syndical de **vérifier que l'entreprise respecte les prestations au contrat**
- **Comment ? => clauses prévoyant des dispositifs de contrôle**
 - rapports visites détaillées
 - planning des interventions
 - information obligatoire du syndic ou du CS avant intervention
 - délivrance de bons d'intervention à chaque passage
 - conservation des matériels remplacés
 - intervention d'un bureau de contrôle

LE CONTRAT D'ASSURANCE : vérifier les clauses



- Le contrat propose **un maximum de garanties** (incendie, dégâts des eaux, vol, tempêtes, vandalisme, gel des canalisations...) **avec peu d'exclusions**
- Accepter les franchises sur les garanties peut permettre de modérer le montant de la prime...Elles ne doivent être ni trop élevées, ni nombreuses
- La franchise = somme restant à la charges de la copropriété en cas de sinistre
- Ne pas hésiter à faire jouer la concurrence

LE CONTRAT D'ASSURANCE : vérifier l'estimation



- Pour le syndicat des copropriétaires, il s'agit d'éviter de payer une prime d'assurance surestimée (superficie, taux de sinistres de l'immeuble)
- Vérifier que la superficie de l'immeuble (« mètres carrés développés ») est conforme à la réalité :
 - emprise au sol des bâtiments \times leurs nombres de niveaux
 - caves, parking, remises, combles non aménagés comptent pour 50% de leur surface réelle
- Vérifier chaque année le calcul de l'indexation de la prime : indice de référence FFB (Fédération Française du Bâtiment) mentionné dans le contrat

LE CONTRAT D'ASSURANCE : les sinistres



- Recenser les sinistres ayant fait l'objet de déclaration à l'assureur par le syndic
- Recenser les sinistres ayant donné lieu ou non à une indemnisation
- La sinistralité est établie annuellement et exprimée en ratio sinistre/prime
- Les dégâts récurrents (fuites d'eau par exemple) augmenteront la prime => forte sinistralité de l'immeuble

Des travaux de remplacement des équipements défectueux causant cette sinistralité sont le meilleur moyen de faire baisser les primes

RESILIER UN CONTRAT DESAVANTAGEUX



- Le contrat contient une clause de reconduction automatique (clause de tacite reconduction) :
 - le prestataire doit avertir le syndic par écrit de la possibilité de ne pas reconduire le contrat
 - au plus tôt 3 mois et au plus tard 1 mois avant la date de reconduction
 - la date limite de résiliation est mentionnée
- A défaut d'information, la copropriété peut résilier gratuitement le contrat à tout moment à compter de la date de reconduction (art. L 136-1 Code de la consommation)

LIMITER LE COÛT DES IMPAYÉS DE CHARGES



- Les impayés de charges qui augmentent ont des répercussions sur les finances de la copropriété
- Les frais de procédure (avocats et huissiers) augmentent et corrélativement le budget également
- Le syndic doit donc réagir rapidement en cas d'impayés et éviter les démarches inutiles et coûteuses
- **Précaution** : faire voter en AG (à la majorité de l'art. 26) un protocole de recouvrement :
 - sera inséré dans le règlement de copropriété
 - s'imposera également au syndic

LE CONTRAT DE SYNDIC : **contrat –type pour tout nouveau contrat à partir du 1^{er} juillet 2015**



- Pour les contrats en cours, **2 types d'honoraires** :
 - le forfait de base : missions prévisibles et récurrentes du syndic
 - les honoraires complémentaires : missions ponctuelles du syndic (AG exceptionnelles...) au frais du syndicat / d'un copropriétaire (état daté...)
- **Vérifier les missions couvertes par le forfait** dans le contrat en comparant avec celle énumérées dans l'annexe de l'arrêté du 19 mars 2010 (arrêté Novelli)
- La Loi Alur (24 mars 2014) a prévu un **contrat de syndic type** (décret du 26/03/15) :
 - Les contrats seront plus facilement comparables entre eux (même présentation)
 - Toutes les missions du syndic entre dans le forfait de base **sauf** celles expressément énumérées et précisées en tant que prestations particulières
 - Les tarifs des prestations individualisées (état daté...) sont plafonnés
- Les **honoraires pour les gros travaux** :
 - Depuis la Loi Boutin (25 mars 2009) : pas mentionné dans le contrat. Négociation par le CS et votés en AG au moment du vote des travaux
 - Depuis la Loi Alur à compter du 27 mars 2014 : pourcentage du montant HT des travaux et dégressivité appliquée en fonction de leur coût

Mise en concurrence du contrat de syndic par le conseil syndical



- **Sources :**

L'indispensable pour agir
Le Particulier éditions

- « Copropriété :
maîtrise des charges et comptabilité »

- « Le conseil syndical de copropriété »



MERCI DE VOTRE ATTENTION

