



Compte-Rendu Formation du 9 Avril 2015

Renégociation des Contrats en Copropriété Mise en Concurrence des Contrats de Syndic

A compter du **1/7/2015** nouveau mandat de syndic dont les prestations fixes peuvent se résumer à TOUT SAUF...

Depuis le 27/03/2014 – date de promulgation de la loi ALUR – « au cas où l'AG aurait à se prononcer sur la désignation d'un syndic (ou de sa demande de renouvellement) celle-ci est précédée d'une mise en concurrence de plusieurs projets de contrat de syndic effectuée par le conseil syndical (article 21 alinéa 3). Pas de possibilité de vote en AG d'avis contraire.

Le conseil Syndical joue donc un rôle majeur dans cette sélection : demander les devis, analyser et comparer les offres reçues et au final négocier le contrat avec le ou les candidats retenus pour proposer sa nomination en AG, ce qui sera plus facile avec la promulgation du nouveau contrat.

Il faut donc que le Conseil Syndical définisse les critères de sélection en identifiant avec précision les besoins de la copropriété ... Les honoraires peuvent se négocier sur la base du nombre de visites sur site, du nombre de conseils syndicaux dans l'année, sur leur durée ainsi que le nombre d'AG.

Le Conseil Syndical devra interroger également le candidat syndic sur le professionnalisme de leurs gestionnaires et le nombre d'immeubles qu'ils gèrent (Plus de 50 immeubles ou 1800 lots ne pourront faire du bon travail). La taille de votre copropriété sera aussi un critère pour le choix d'un syndic

La loi autorise le Conseil Syndical à donner son avis sur les projets de contrats qu'il a reçu et cet avis peut être joint à la convocation.

CONTRAT DE CHAUFFAGE

Dates de période de chauffe, degré de chaleur, ralenti de nuit, isoler le bâtiment et la toiture, vérifier le calorifugeage des conduits de chauffe, envisager le changement des chaudières vétustes, et dans les appartements inciter les propriétaires à changer les fenêtres vétustes, améliorer la ventilation, etc.

ASSURANCES

Renégocier le contrat tous les 3 ans car par le jeu de l'indexation la prime peut devenir plus élevée qu'un nouveau contrat. Bien gérer les sinistres et ne pas déclarer ceux qui concernent des origines privatives car cela compte dans le taux de sinistralité. Si la copropriété a fait des travaux de rénovation, cela peut engendrer une baisse de prime également.

Vérifier les surfaces assurées.

Bien adapter les franchises.

ASCENSEURS

Il faut négocier le contrat d'entretien (avec garantie des pièces) à chaque échéance. Car, de plus en plus d'ascensoristes artisanaux ont fait leur apparition et sont souvent plus professionnels que les grandes entreprises et leurs tarifs sont moins élevés.

Si vous avez fait des travaux de mise aux normes, ou autres, vous pouvez négocier une ou plusieurs années d'entretien gratuit.

RELEVES DES COMPTEURS D'EAU :

Penser à les faire changer car ils s'entartrent avec le temps et deviennent « voleurs » ce qui conduit à une forte consommation d'eau commune.

ENTRETIEN :

De l'immeuble, des espaces verts, des blocs secours, des colonnes sèches, des canalisations, des VMC, des extincteurs, etc. A revoir à leur échéance et à mettre en concurrence.

ELECTRICITE :

Installer des lampes à basse consommation.

Vérifier que votre abonnement ERDF est bien ajusté au niveau de l'ampérage.

EN CONCLUSION :

Le Conseil Syndical devrait avoir en sa possession tous les contrats liés à sa copropriété de façon à pouvoir suivre les prestations de chaque entreprise et à ne pas oublier la date de renouvellement pour les renégocier ou les mettre en concurrence.

INFO : Entreprise de dépannage 24/24 et 7/7 :

Société Fabres et Fils

26 boulevard des Platanes

31000 Toulouse

05.62.72.51.91/05.62.72.51.92