



COPROPRIETE

GARDIEN CONCIERGE ET EMPLOYE D'IMMEUBLE : MODIFICATION DES CLASSIFICATIONS DES POSTES

L'avenant n° 86 du 12 février 2015 modifiant l'article 21 « Classification des postes de travail et des qualifications professionnelles » entraîne la mise en conformité obligatoire des contrats de travail en cours avec la nouvelle classification des postes. Les anciens coefficients (235, 255, 275, ...) vont prendre fin et seront remplacés par de nouveaux qui s'appuieront sur la nature du poste proposé.

Un rendez-vous a été fixé avec chaque salarié pour réaliser une « pesée du poste » avec six critères ayant chacun cinq niveaux croissants. A chaque niveau correspond un nombre et l'addition de ceux-ci donne le nouveau coefficient hiérarchique.

Cette pesée du poste vise à mesurer la nature du poste pourvu ou à pourvoir et non pas le salarié. Elle s'articule autour de six critères :

- le relationnel,
- les compétences techniques,
- les compétences administratives,
- la supervision (suivi des équipes internes ou prestataires externes),
- l'autonomie,
- le niveau de formation nécessaire pour exercer le poste.

Un avenant sera ensuite proposé au salarié qui disposera de 15 jours calendaires pour d'éventuelles observations motivées par écrit. Ce nouveau coefficient hiérarchique sera multiplié par une valeur de point, non connue à ce jour, additionnée à un salaire complémentaire fixe, le tout multiplié par le taux d'emploi.

Il y a obligation à procéder à cette mise en conformité des contrats de travail existants, bien que ne connaissant pas les conséquences financières qui pourraient en découler en terme de rémunération dont la seule contrainte connue est qu'elle ne pourra pas être inférieure à celle existante.

Vous désirez plus d'informations ? Contactez-nous :

privilege@andregriffaton.fr



GESTION LOCATIVE

ASSURANCE PROPRIETAIRE NON OCCUPANT (PNO)

En application de l'article 9-1 de la loi du 10 juillet 1965 modifiée par la loi ALUR du 24 mars 2014, tout propriétaire non occupant est tenu d'assurer sa responsabilité civile personnelle, en complément de l'assurance souscrite par la copropriété et de celle de son éventuel locataire.

Le copropriétaire bailleur a obligation, comme tout autre copropriétaire occupant, de s'assurer contre les risques de responsabilité civile dont il doit répondre.

Depuis l'existence de cette obligation réglementaire, les compagnies d'assurance des syndicats des copropriétés sollicitent systématiquement les assurances propriétaires non occupant pour contribuer à l'indemnisation des litiges.

L'assurance propriétaire non occupant protège le bailleur en cas de dommages causés par ses équipements privés et subis par le locataire, par les voisins ou des tiers, en cas de vice de construction ou d'une dégradation non détectée. Elle prend aussi le relais en cas de vacance de location ou de défaut de paiement de la prime de l'assurance souscrite par le locataire.

En cas de location meublée, il est souhaitable d'assurer également le mobilier ainsi que l'équipement électroménager.

Le coût de cette assurance est déductible des revenus fonciers.

Pour de plus amples informations, nous vous invitons à prendre contact :

Par mail : privilege@andregriffaton.fr

Par téléphone : 01 45 48 84 11



TRANSACTION

CONFIER LA VENTE DE SON APPARTEMENT A SON ADMINISTRATEUR DE BIEN :

LE GAGE DE LA SECURITE.

Nombre d'entre vous n'ont appris que très récemment qu'**ANDRE GRIFFATON SA** disposait d'un service de transaction.

Quelle est la valeur ajoutée du service de transaction d'ANDRE GRIFFATON ?

De par sa connaissance de l'immeuble (prix des ventes ayant eu lieu, état de la copropriété, charges, procédures ...) votre syndic met à votre disposition un certain nombre de services.

Deux difficultés se présentent lors de la vente d'un bien :

- 1^{ère} difficulté : L'ESTIMATION

Etape cruciale de la vente d'un bien, le surestimer ou le sous-évaluer serait désavantageux pour le vendeur.

Pour déterminer sa bonne valeur, il est nécessaire de prendre en compte un certain nombre de points concrets.

Votre syndic est le mieux positionné pour dresser cette analyse objective de l'immeuble.

Deux intérêts différents se font face :

- celui de l'acheteur qui souhaite réaliser « la bonne affaire »
- celui du propriétaire qui désire vendre au « meilleur prix ».

Mais qu'est-ce que le bon prix ?

Pour le vendeur, il se situe bien souvent au-dessus du prix du marché.

Deux éléments entraînent une surévaluation du bien : sa valeur affective et le désir de réaliser une plus-value

Pour l'acheteur, le « meilleur prix » sera, à l'inverse, en-dessous des prix du marché. De fait, dans le but de le voir diminuer, il aura tendance à chercher et relever les moindres défauts du bien.

C'est entre ces deux estimations que se trouve la bonne valeur du bien : celle qui permet de vendre un logement dans les délais moyens (82 jours en région francilienne et 90 jours en province selon les experts).

- 2^{ème} difficulté : LES ASPECTS REGLEMENTAIRES ET JURIDIQUES

La loi ALUR étant responsable d'une accumulation réglementaire en matière de vente, nous mettons à votre disposition notre équipe de juristes afin de vous guider dans ces obligations en réunissant pour vous et avec vous les éléments nécessaires à la réalisation de celle-ci.

Au cœur de l'offre et de la demande, nous mettons à votre disposition notre important réseau d'acquéreurs tant en France qu'à l'étranger.

Enfin, nous sommes à votre disposition pour mener à bien les négociations en intégrant des éléments importants comme la vérification de la solvabilité du candidat acquéreur mais aussi le calcul de votre éventuelle plus-value, élément devant également être considéré dans l'acceptation d'une proposition.

Vous envisagez la mise en vente d'un bien, faites nous part de votre projet en contactant :

transaction@andregriffaton.fr

01.53.59.94.02