

Condos de villégiature



Est-ce pareil...

Ou différent?



Martin Roy

Président de Gestion M.R.
Gestionnaire immobilier

Qui suis-je?

Président et cofondateur de
Service de Gestion d'immeubles
M.R. Inc.

Gestionnaire de syndicats de
copropriété depuis plus de 12 ans

Bac. en Administration à l'Université Laval

Gestion d'immeubles locatifs auparavant
pendant 12 ans



Service de gestion d'immeubles M.R. Inc.

75 de la Gare, bureau H5
St-Sauveur, QC J0R 1R6

Téléphone: (450) 744-1633
Sans Frais: 1-855-744-1633
Télécopieur: (450) 432-0333



Service de gestion d'immeubles M.R. Inc.

75 de la Gare, bureau H5
St-Sauveur, QC J0R 1R6

Téléphone: (450) 744-1633
Sans Frais: 1-855-744-1633
Télécopieur: (450) 432-0333

Qui est Gestion MR?

- Entreprise spécialisée dans la gestion de syndicats de copropriété
- Gestion actuellement de 82 syndicats de copropriété
- Immeubles situés à Laval, la Rive Nord, et les Laurentides
- Clientèle répartie environ 2/3 à Laval et la Couronne Nord, et 1/3 au nord de St-Jérôme

Comment définir un condo de villégiature?

- En dehors des centres urbains et des couronnes nord ou sud de Montréal
- Près d'un centre de ski, d'un lac ou d'une activité récréative
- Proportion plus importante de résidences secondaires
- Situé dans une plus petite municipalité (village)



Des exemples:

St-Sauveur-des-Monts et Ste-Adèle



Et qu'est-ce qu'on dit sur les condos de villégiature

« N'achète pas dans le Nord »:

- C'est vieux
- C'est mal entretenu
- Les syndicats n'ont pas d'argent!



C'est vrai...et c'est faux

Les immeubles de villégiature, c'est comme n'importe quel autre immeuble à Laval, Montréal, Québec....

- Certains sont entretenus....d'autres non
- Certains sont vieux....d'autres non
- Certains ont des finances saines....d'autres non

- Fais attention aux foyers!



Mais comme partout au Québec...

- Il y a de la neige!!!



Mais comme partout
au Québec...



- Il y a des dégâts d'eau tout le temps!



Pas plus que partout au Québec...



Donc, pour les immeubles,
c'est pareil!

La différence, c'est plutôt au niveau
des copropriétaires qui composent
le syndicat.

Quelle est cette différence?

- En condos réguliers, à la majorité, c'est leur résidence principale et les copropriétaires partagent cette vision;
- En condos réguliers, les gens choisissent de vivre dans un lieu qui correspond à leurs valeurs et besoins, ce qui a pour effet de regrouper dans un même immeuble une majorité de copropriétaires avec une vision similaire du milieu de vie qu'ils désirent;
- En condos réguliers, oui, les gens sont très différents les uns des autres. Mais c'est un reflet de la société, et c'est généralement gradué.

- 
- En villégiature, on peut habituellement regrouper les copropriétaires dans 3 catégories assez distinctes:

- Résidents permanents
- Résidents secondaires
- Investisseurs / Locateurs

Et chacun de ces groupes a une vision différente sur plusieurs points concernant leur immeuble et leur syndicat.



Sur un même site, ces trois profils de copropriétaires se côtoient sans qu'aucun des trois groupes forme une majorité définitive.

Et ce, sans compter le sous-groupe de ceux qui changent de profil au gré des saisons : je vais à mon condo pour le ski l'hiver, je le loue l'été, et j'espère y vivre à ma retraite à moins que je ne devienne « snowbird » et migre en Floride 6 mois.

Des exemples de cette vision différente:



- Les frais de copropriété : Pour le copropriétaire «locateur», ces frais sont une charge d'exploitation de son entreprise. Limiter ces frais améliore son rendement.



- Les fleurs : Le copropriétaire « résidence secondaire » qui n'utilise le condo que pour le ski n'aura que faire d'un aménagement professionnel – il ne le verra pas.



- Les animaux :
 - le « locateur » ne voudra pas perdre une location pour un simple règlement;
 - le « résidence secondaire » voudra amener Pitou avec lui pour qu'il prenne l'air frais;
 - et le « résidence principale » ne voudra pas vivre avec les désagréments de tous ces invités!

D'autres exemples:

- Le déneigement : Le « résidence principale » déplacera son véhicule à 7 h; le « locateur » espère que son locataire respecte les consignes; et le vacancier le déplacera à son réveil.
- Les droits de chacun : Le « résident permanent » pourra avoir l'attitude du « propriétaire de l'endroit »! Il vit sur place à l'année, et ses besoins ne devraient-ils pas être prioritaires?

Et tous ces exemples peuvent être inversés selon les sites :

- le « locateur » pourra vouloir investir en services pour accroître son potentiel locatif;
- le « résidence secondaire » ne veut pas être accueilli le vendredi soir par le chien en liberté du résident permanent;
- et le « résidence principale » n'apprécie pas les critiques patronales du samedi matin « vous n'avez pas vu cela cette semaine? ».

Comment on gère tout cela et
qu'on obtient l'harmonie?



Des solutions à utiliser:



- Obtenir un conseil d'administration représentatif des différents profils;



- Maintenir une communication constante;



- Prendre des décisions éclairées. Face à une situation donnée, envisager toujours le problème sous l'angle des trois profils.

À l'assemblée générale annuelle, n'hésitez pas à mettre directement à l'ordre du jour des sujets qui sont sources de conflits en cours d'année:



- le stationnement;
- la piscine;
- la gestion des ordures;
- ou autres sujets propres à votre syndicat.

Aucun vote ne sera normalement tenu sur ces sujets, mais une discussion ouverte avec des solutions clairement exposées et consignées au procès-verbal permettra de désamorcer de nombreux conflits en cours d'année.



La solution est donc de toujours
considérer les diverses situations selon
la perspective des copropriétaires de
chacun des « profils ».

On recherche des solutions pour tous,
et non pas pour un groupe en
particulier.

Des exemples pour la gestion:

Pour l'administration du syndicat:

- Assemblée des copropriétaires le samedi matin, ou même le dimanche;
- Procédures différentes pour la signature des chèques;
- Conseil d'administration par téléphone;
- Absence d'administrateurs pendant certaines périodes de l'année.



Pour les relations avec les copropriétaires:

- Informer et rappeler les rôles de chacun;
- Accès aux unités pour les inspections et/ou travaux;
- Mise en place de services adaptés à la réalité du site;
- Gestion des attentes – le site existe 7 jours sur 7, et non pas seulement la fin de semaine;
- Résolution de conflits entre copropriétaires/visiteurs/locataires.

Et pour les achats, ventes et locations

- Gestion des enseignes;
- Location à court terme;
- Portes ouvertes et autres.



Au final, c'est pareil...mais différent

Pour la gestion, recherche de solutions adaptées à l'immeuble et ses copropriétaires;

Pour un syndicat régulier ou un syndicat de villégiature, on recherche des solutions. La solution va différer d'un syndicat à l'autre, mais le processus est le même.





Et pour les autres aspects, c'est différent,
mais c'est quand même pareil:

- Assurances;
- Comptabilité;
- Maintien des registres;
- Frais de copropriété et collecte;
- Rapports et formulaires;
- Entretiens, travaux, relations avec les fournisseurs.



Et les syndicats peuvent se transformer au fil de ventes, de régulier à villégiature, et vice versa

- Un syndicat de 34 condos à Ste-Adèle: il y a 10 ans, la semaine, il y avait seulement 3 autos. Maintenant, c'est une vingtaine;
- Un syndicat de 8 condos à Piedmont: Les 4 propriétaires « résidents permanents » ont vendu à des propriétaires « résidences secondaires » en 5 ans.



Les solutions d'il y a cinq ans peuvent ne plus s'appliquer.

Si votre syndicat est en milieu de villégiature ou se transforme, prenez du recul et analysez votre situation selon les différents profils. Vos positions et décisions seront plus justes et les conflits moindres.

Et si vous ne faites pas affaire avec un gestionnaire professionnel, envisagez-le! Les honoraires de ce dernier seront vite amortis par son approche et son objectivité!



Service de gestion d'immeubles M.R. Inc.

75 de la Gare, bureau H5
St-Sauveur, QC J0R 1R6

Téléphone: (450) 744-1633
Sans Frais: 1-855-744-1633
Télécopieur: (450) 432-0333