



Communiqué de presse - Paris, le 07 décembre 2020

Avec son équipe d'analystes dédiés, Bellman optimise les contrats des copropriétés

Bellman place la satisfaction des copropriétaires au cœur de sa gestion. Pour la rendre plus fiable, plus efficace et plus humaine, Bellman a choisi de créer une équipe complètement dédiée à ses copropriétaires clients, dont l'unique objectif est de défendre leurs intérêts. Les renégociations des contrats d'assurance, d'énergie ainsi que d'autres prestataires sont ainsi accélérées grâce à une équipe interne dédiée. Cette cellule a permis de réaliser jusqu'à 50% d'économies mais surtout permet d'optimiser les contrats pour répondre aux véritables besoins des copropriétés.

La renégociation des contrats d'assurance, un premier objectif crucial

La première tâche de cette équipe a été de s'attaquer à l'un des postes de dépenses les plus importants au sein d'un budget annuel de copropriété : le contrat d'assurance. L'objectif était triple : faire baisser les coûts de ces contrats sur un portefeuille de 100 immeubles pour commencer, tout en assurant un niveau de garanties supérieur et en réduisant les risques à travers des mises à jour régulières. Pour laisser la copropriété libre de tout engagement, Bellman n'a pas noué de partenariat avec un prestataire en particulier, mais a proposé des solutions au cas par cas. Ainsi, une équipe d'analystes met les contrats en concurrence, les revérifie, ou encore fait reprendre les métrages des immeubles par les assureurs eux mêmes. Un véritable travail de veille, pour trouver le meilleur contrat possible en fonction de chaque copropriété.

Deux problèmes ont été identifiés par Bellman :

- Les syndicats ont tendance à ne pas remettre en concurrence ces contrats d'assurance chaque année car cela demande aux gestionnaires de suivre l'évolution annuelle du prix de l'assurance pour chaque copropriété, ce qu'ils n'ont pas le temps de faire. Bellman a pu constater que les copropriétés conservent le même assureur au moins pendant 3 ans, sans renégociation.
- Il suffit d'un sinistre sur la copropriété pour que le prix du contrat flambe dès la deuxième année ! Ainsi, par exemple, une des copropriétés reprise en gestion par Bellman a vu son contrat d'assurance passer de 5 914 € à 8 251 € par an, suite à un sinistre de 50 000 €. Grâce à un appel d'offres, Bellman a pu ramener la prime à 5904 € avec davantage de garanties.



Un triple avantage pour les copropriétaires

Les résultats de ce travail sont sans appel. Bellman a permis à ses copropriétaires de réaliser entre 3 et 56% d'économies sur leur contrat annuel, soit une moyenne de 870€ par an et par copropriété. L'économie maximum constatée est de 194 euros par copropriétaire et par an pour certaines copropriétés.

L'objectif de ce travail de renégociation n'est pas uniquement financier. En effet, Bellman a pu constater que des erreurs de métrage (calcul du nombre de m² à assurer au sein d'un immeuble) étaient présentes dans 20% des copropriétés du portefeuille concerné par la remise en concurrence. L'erreur moyenne était de 27% de la surface assurée, et l'erreur maximum de 50%. Par conséquent, en cas de sinistre, les indemnités d'assurance ne correspondent pas au prix réel du dommage, ce qui peut être dommageable pour les copropriétaires. Par exemple, s'il y a un effondrement de plancher, de toiture ou de murs et qu'il doit y avoir reconstruction, l'indemnisation se fera sur la base de la surface déclarée et non sur la base de la surface réelle.

Au-delà de l'aspect financier, la réduction des risques induits par ces contrats est remise en question à travers ce travail de renégociation rendu très facile grâce à l'équipe d'analystes.

Enfin, le troisième intérêt de ce travail est d'améliorer les garanties. Bellman a par exemple réussi à supprimer la franchise sur 11 des 13 garanties qui en comportaient comme les dégâts liés aux tempêtes, au gel et au vandalisme, ou les dommages électriques. Et pour les deux garanties comportant encore une franchise (dommages liés aux effondrements et aux graffitis), leur montant a été divisé par quatre. Parmi les autres garanties révisées, on retrouve l'augmentation du plafond de vétusté, un déplafonnement de deux tiers des clauses de garanties, et une augmentation significative du plafond pour le tiers restant.

Il ne s'agit donc pas simplement de trouver le contrat le moins cher à tout prix, mais bien de trouver le contrat idéal : le plus sûr et le plus confortable pour les copropriétaires et pour les habitants, à travers une recherche pointue.

Le nouveau bureau ne se limitera pas aux contrats d'assurance

La prochaine mission de l'équipe d'analystes aux commandes de ces renégociations concerne les contrats d'énergie, en proposant aux copropriétaires un minimum de 3 à 4 devis concurrents par an. Comme pour les contrats d'assurance, Bellman présente des contrats tout inclus, sans petite ligne, donc sans frais supplémentaires à prévoir en fin d'année. Le tout, en totale transparence.

Enfin, l'équipe se penchera sur les contrats de maintenance des ascenseurs, autre poste de dépense important au sein d'un budget de copropriété, et dont le service est bien souvent trop négligé par rapport au besoin.



La renégociation des contrats d'assurance, de fournisseurs d'énergie et d'ascensoristes sont un premier pas. Et surtout, s'il a un objectif assumé de réduction des coûts pour les copropriétaires, il est surtout dédié à l'accomplissement du mieux vivre des habitants clients de Bellman.

À propos de Bellman

Bellman a été créé en 2019 par deux ingénieurs frustrés par leurs syndicats. Avec l'aide de gestionnaires de copropriété et de comptables, Antonio Pinto (CEO) et Jonathan Ratier (CTO) ont créé le syndicat de leur rêve : un syndicat réactif et transparent, qui met la satisfaction du copropriétaire au cœur de toutes ses décisions.

Aujourd'hui Bellman, c'est un portail en ligne accessible à nos gestionnaires de copropriétés et comptables pour qu'ils puissent gérer en temps réel les dossiers et la comptabilité, et aux copropriétaires pour qu'ils voient en temps réel ce qu'on fait pour leur copropriété. Ce portail fonctionne intelligemment pour automatiser un maximum de tâches, pour remonter des alertes et être plus efficace au quotidien. L'objectif chez Bellman est de pouvoir se concentrer sur l'essentiel : la relation humaine, l'expérience copropriétaire, l'excellence opérationnelle et le service client.

Pour en savoir plus sur Bellman : <https://bellman.immo/>

Contacts presse :

Jean-François Kitten - 06 11 29 30 28 - jf@licencek.com

Clarisse Lazerges - 09 72 33 47 63 - c.lazerges@licencek.com

Sasha Rolland - 06 47 77 36 53 - s.rolland@licencek.com