

# « CONQUÊTE ET GESTION DES IMMEUBLES NEUFS »

## Apprendre à conquérir et à conserver les immeubles neufs en syndic

### *Programme détaillé*

## 1 – La conquête des immeubles neufs en syndic :

### 1.1 L'organisation de la prospection du marché des promoteurs :

- **Qu'est-ce qu'un promoteur ?**
  - Son métier
  - Ses enjeux
  - Ses attentes
- **Comment le contacter ?**
  - Etablir un fichier
  - Animer ce fichier (téléphone, courrier, mail, invitations, etc...)
- **Comment le convaincre de nous désigner comme syndic provisoire ?**
  - La prise de rendez-vous
  - Le déroulement
  - Savoir présenter ses services

### 1.2 A quel moment établir le contact concernant un nouveau programme de promotion ?

- Savoir collecter les informations utiles
- Savoir identifier le bon interlocuteur : le rôle du responsable d'opérations.

### 1.3 Le processus de désignation du syndic provisoire :

- **Pourquoi et comment se faire nommer comme syndic provisoire dans le règlement de copropriété : le contact avec le notaire de l'opération ?**
- **L'angle juridique : de la loi ALUR à la loi MACRON**

## 2 – La gestion des immeubles neufs en syndic :

- **La connaissance de la responsabilité et des garanties des constructeurs :**
  - Les obligations des constructeurs à l'égard des acquéreurs :
    - ✓ « l'achèvement »
    - ✓ La « livraison »
    - ✓ La garantie des « vices apparents »
    - ✓ La « non-conformité » du bien livré
    - ✓ L'appréciation de la « conformité »
- **Les garanties légales des constructeurs :**
  - La « réception »
  - Les « garanties » :
    - ✓ Le « parfait achèvement »
    - ✓ La garantie biennale ou de « bon fonctionnement »
    - ✓ La garantie « décennale »
- **La mise en œuvre des différentes garanties**
- **Le syndic de copropriété : son rôle, ses missions/ aux copropriétaires, en tant que syndic provisoire, puis après sa nomination ?**
  - La perception du métier de syndic
  - Ses missions
- **Comment définir les rapports entre le syndic et le promoteur ?**
- **Le syndic provisoire : durée, fonction, fin du mandat.**
- **Ses missions jusqu'à la première assemblée générale**
- **La tenue de l'assemblée générale « constitutive » et la livraison des parties communes**
- **La gestion post-assemblée : un acte commercial !**
- **Les documents à commenter**

## 3 – Evaluation de la formation.

## Les modalités de participation

- ✓ **DUREE : 14 heures**
- ✓ **PRESENTIEL :**  
2 sessions de 7h
- ✓ **DISTANCIEL :**  
4 sessions de 3h30
- ✓ **DATES : nous consulter**
- ✓ **DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum**
- ✓ **INDICATEUR DE RESULTAT :**  
Satisfaction client 2023 : 98%  
Taux d'abandon : 0%
- ✓ **HORAIRES :**  
9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Augmenter votre CA en syndic de copropriétés.
- Augmenter la valeur de son fonds de commerce.
- Compenser les pertes inéluctables de copropriétés anciennes
- Développer la synergie métiers (gérance et transac-immédiate ou différée-)
- Se constituer et conserver un parc de logements répondant aux exigences d'isolation thermique et phonique d'une clientèle de plus en plus attentive à ces critères.

## ... inscrivez-vous dès maintenant !

### Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

### Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les chefs d'entreprises et Les dirigeants
- Les responsables de copropriété
- Principaux et gestionnaires de copropriété
- Les directeurs comptables syndic désirant mieux appréhender ce marché
- Les développeurs.

### Moyens pédagogiques

Des exposés de l'animateur

Des mises en situation

Des échanges et travaux dirigés

Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

### Moyens d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation

Un Quizz de validation des acquis

## MULTISCORE

91, rue du Faubourg-Saint-Honoré  
75008 PARIS

Tél : 01 44 71 36 07

info@multiscore-formation.fr

www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

### Référents :

Pédagogique, administratif et handicap  
Philippe Fauré  
philippe.fauré@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)  
Gino Lazzaro  
gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

## Animation

Un consultant de MULTISCORE concepteur du programme, spécialiste de la copropriété et ancien promoteur.

L'animation repose sur des cas rencontrés dans l'activité syndic aussi bien par le consultant que par les participants.

Méthodes pédagogiques : apports théoriques, travail de groupe, jeux de rôles.

## Document remis

Support de formation

## Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.

L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

### A l'issue de la formation, une attestation de formation\* vous sera délivrée.

***Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur\****

*\* L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*