

## **DÉVELOPPER LA TRANSACTION AU SEIN D'UN SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ**

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### **DURÉE**

½ journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 3 heures 30 - De 9 h 30 à 13 h 00 ou de 14 h 00 à 17 h 30

### **PUBLIC VISÉ**

- Agents immobiliers / dirigeants travaillant au sein ou en partenariat avec un syndic de copropriété
- Aucun prérequis nécessaire, une base de connaissance technique dans le bâtiment est recommandée

### **OBJECTIFS**

- **Identifier les opportunités commerciales et transactionnelles dans la gestion de copropriétés**
- Comprendre le rôle d'un syndic de copropriété dans le cadre d'une transaction immobilière
- Maîtriser les leviers pour promouvoir et faciliter la vente de biens en copropriété
- Mettre en place des stratégies pour développer un réseau d'acquéreurs et de vendeurs au sein d'un syndic
- Utiliser des outils et techniques de communication pour améliorer les relations avec les copropriétaires et les clients potentiels

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

- Ce stage se déroule sous forme de séquences successives comprenant :
  - des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui
  - la projection de documents ou graphiques
  - des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS, consultant formateur

### **CONTENU DE LA FORMATION** *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

#### **DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30 ou 14h**

#### **ACCUEIL (20 min)**

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des niveaux

#### **Introduction et contexte (20 min)**

Poser le cadre général de la formation et présenter les enjeux  
Présentation des participants  
Contexte actuel du marché immobilier et du rôle des syndicats

#### **Comprendre le rôle du syndic dans une transaction (45 min)**

Clarifier la position et les responsabilités du syndic dans les transactions immobilières

*Dernière mise à jour : 26 mai 2025*

Identifier les besoins des copropriétaires  
Déterminer les interactions possibles entre le syndic et les agents immobiliers dans la vente de lots de copropriété  
Analyser les aspects techniques et légaux : certificats, diagnostics, pré-états datés, etc.

#### **Organiser son temps et son service Transaction (30 min)**

Les outils nécessaires au développement du service (logiciel métier, photos/vidéo, médias ...)

#### *Pause*

#### **Exercice : Étude de cas : Le parcours client dans votre syndic nécessaire pour une transaction réussie (20 min)**

#### **Identifier les opportunités transactionnelles au sein d'un syndic (30 min)**

Comment repérer les copropriétaires éventuels vendeurs ?  
Optimiser la gestion des demandes de mutations.

#### **Améliorer la communication au sein de l'équipe pour optimiser les transaction (20 min)**

Développer des méthodes de collaboration et de partage d'informations efficaces pour gagner du temps en équipe

#### **Conclusion et perspectives (25 min)**

Remplissage du quiz des connaissances acquises et du questionnaire de satisfaction  
Tour de table et bilan de la formation

#### **FIN DE LA FORMATION : 13h ou 17h30**

### **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

### **COÛT DE FORMATION**

- 198 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 165€ HT)
- 228 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 190 € HT)

### **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.