



Affirmez votre stratégie pour votre parc en copropriété

Avez-vous consolidé votre positionnement par rapport aux copropriétés ?

Le parc locatif social en copropriété se développe progressivement.

N'étant plus les seuls décideurs, cette situation oblige les organismes Hlm à adapter leurs métiers (gestion immobilière, patrimoniale, locative...) vers une gestion de la copropriété, à composer avec de nouveaux acteurs voire à développer de nouveaux services comme le syndic.

- ★ **Vous devez** combiner la gestion d'un parc locatif social classique et la gestion d'un parc en lots de copropriété
- ★ **Vous souhaitez** affirmer votre stratégie de vente en l'outillant d'une stratégie de copropriété
- ★ **Vous souhaitez** renforcer votre offre de services et veiller à l'entretien de votre parc en copropriété grâce au syndic



En prenant en compte vos implantations territoriales, vos objectifs patrimoniaux et vos ambitions de service, **HTC vous accompagne** pour déterminer et mettre en œuvre une stratégie affirmée par rapport à la copropriété !

Grâce à nos **5 modules sur-mesure** et en mobilisant au besoin notre réseau de partenaires, clarifiez vos problématiques de gestion, de vente ou de diversification !

MISSIONS DU COPROPRIÉTAIRE BAILLEUR SOCIAL

- 1 Adapter votre organisation** et vos outils de gestion immobilière et locative à la gestion par lot en copropriété.
- 2 Définir un dispositif** pérenne de veille du fonctionnement de vos copropriétés.

NOS PROPOSITIONS D'ACCOMPAGNEMENT

- **Benchmark** des évolutions de pratique nécessaires
- **Identification des évolutions** d'organisation des métiers et des processus de la gestion locative et patrimoniale, de la relation clients, de la proximité et des charges et accompagnement au changement
- **Analyse de vos outils SI** puis accompagnement à la mise en œuvre d'une feuille de route de prise en compte de la gestion en masse et de la gestion par unité
- **Détermination d'une stratégie** de positionnement dans les instances de décision des copropriétés
- **Proposition d'outillage** permettant de suivre et d'anticiper les décisions soumises au vote des assemblées générales
- **Analyse et cotation** des copropriétés pour éviter la dégradation patrimoniale



Notre expertise opérationnelle au service de l'organisation

Une approche pragmatique et humaine basée sur un diagnostic technico-fonctionnel de votre organisation

COPROPRIÉTÉS ET STRATÉGIES DE VENTE

- 3** **Enrichir et articuler** votre stratégie de vente avec une stratégie de copropriété.

- **Définition** d'une politique de gestion patrimoniale en copropriété
- **Détermination** d'une politique de qualité de service en copropriété
- **Structuration** de vos métiers pour garantir la qualité de service et la qualité patrimoniale
- **Mise en place** d'un dispositif de reporting territorialisé sur les copropriétés issues de la vente

NOS PROPOSITIONS D'ACCOMPAGNEMENT

STRATÉGIES DE SYNDIC

- 4** **Etudier l'opportunité** de créer un syndic ou de développer l'activité existante.

- 5** **Mettre en place** votre syndic ou optimiser son fonctionnement.

- **Benchmark** des pratiques existantes, des périmètres d'activité et des structures juridiques de portage
- **Étude d'opportunité** visant à internaliser ou externaliser les activités de syndic suivant les cibles considérées
- **Élaboration** d'un business plan et analyse de la soutenabilité
- **Détermination** de l'offre de services et diversification des activités
- **Analyse** des conditions de déploiement
- **Mise en place** de l'organigramme, des métiers, des procédures
- **Optimisation** des coordinations avec l'OLS
- **Identification** des prestations, des singularités concurrentielles et détermination des conditions tarifaires
- **Benchmark** et proposition d'outillage SI
- **Définition** de plans de communication et mise en place de campagnes

NOS PROPOSITIONS D'ACCOMPAGNEMENT

Ils nous font **CONFIANCE**



Découvrez également nos offres HTC en lien :

STRATÉGIE ET PERFORMANCE DES OLS | TRANSITIONS NUMÉRIQUES | CONDUITE DU CHANGEMENT