

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

DU Management des activités immobilières : Négociation et gestion



Niveau de
diplôme
BAC ou
équivalent



Durée
De 100 à 150
heures



Langues
d'enseignement
Français

Présentation

[Page web et formulaire de contact : cliquez ici](#)

[Plaquette de la formation ; cliquez ici](#)

Le **Diplôme d'Université Immobilier parcours négociation et gestion immobilière** vise à former les professionnels en exercice mais aussi tous les publics qui voudraient avoir un regard transversal sur les métiers de l'immobilier et développer ou réactualiser leurs compétences de manière à accroître leur employabilité, la performance de leurs activités ou tout simplement sécuriser leurs parcours professionnel. Il est donc adapté à un public large : agents immobiliers, agents commerciaux, gestionnaires de copropriété, profils comptables...

Cette formation est proposée en **3 blocs de compétences** ayant chacun une finalité professionnelle, et permettant une capitalisation de modules suivis et une validation des blocs de compétences pouvant s'étaler dans le temps.

Outre les aspects fondamentaux des compétences en immobilier (marketing immobilier, communication, vente immobilière, droit...) il attache une importance particulière à la **gestion locative et la gestion de syndic**. L'objectif secondaire est donc de donner un spectre large d'analyse aux participants, qui en appréhendant mieux le métier des

autres acteurs, auront des compétences croisées permettant d'être plus efficace au quotidien.

Objectifs

- * Maîtriser les attendus principaux d'un professionnel de l'immobilier.
- * S'approprier les grands principes et l'environnement du métier.
- * Savoir communiquer en syndic et en gestion locative.
- * S'initier aux outils et méthode de gestion.
- * Savoir développer un portefeuille de gestion locative ou de syndic efficacement.
- * Connaître les rouages de la vente immobilière, accroître sa performance commerciale.
- * Savoir fixer le prix de marché en vue d'une prise de mandat efficace.

Ce nouveau cursus est composé de plusieurs modules que vous pouvez suivre intégralement ou à la carte. Ils sont conformes à l'**obligation de formation des professionnels de l'immobilier de la loi Alur (14h/an)**. Ils conviennent donc parfaitement pour le **renouvellement de votre carte professionnelle d'agent immobilier**.

Admission

Conditions d'accès

PUBLICS :

Cette formation s'adresse à tout public, salarié, ou demandeur d'emploi, titulaire du baccalauréat ou équivalent.

ADMISSION :

Un jury composé d'au moins un enseignant ou enseignant chercheur de l'USMB et d'un professionnel du secteur prononcera l'admission après étude du dossier et un éventuel entretien avec le candidat.

Infos pratiques

Contacts

Eric Weiss

☎ +334 50 09 22 49

✉ Eric.Weiss@univ-savoie.fr

Scolarité administrative

Christelle Dopler

☎ +33 4 50 09 22 51

✉ Christelle.Dopler@univ-savoie.fr

Campus

🏠 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

Programme

DU - Management des activités immobilières : Négociation et gestion

Bloc 1 - Compétences transversales en immobilier

- Marketing de l'immobilier
- Investissement et fiscalité de
l'immobilier
- Communication
- Initiation au droit de l'immobilier
- Anglais de base de l'immobilier
- Financement de l'immobilier

Bloc 2 - Gestion immobilière

- Gestion locative
- Syndic
- Stratégies de développement
commercial

Bloc 3 - Négociation immobilière

- Techniques avancées de vente
immobilière
- Expertise et évaluation d'un bien
immobilier