

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 dédiée et demande d'informations](#)
- * [Inscription](#)
- * [Télécharger la fiche formation](#)

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...

Ce parcours permet de valider les compétences via l'obtention d'un **Diplôme Universitaire** de l'institut Universitaire de Formation Professionnelle et d'une **certification CCI Négoventis**.

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.

FORMATION ÉLIGIBLE AU CPF : www.moncompteformation.gouv.fr

Objectifs

TRONC COMMUN :

- * Estimer un bien immobilier en prenant en compte les contraintes du marché et les différentes méthodes d'évaluation.
- * Proposer un bien immobilier en prenant un mandat et en assurant sa promotion.
- * Préparer et rédiger les avants contrats dans la vente ou la location pour finaliser la transaction.
- * Garantir et sécurisé la vente ou la location dans le respect de la réglementation en vigueur.
- * Respecter les obligations de conseil pour garantir les intérêts des parties.
- * Prendre en compte les règles d'urbanisme pour conseiller le client vendeur ou acquéreur.
- * Conseiller le client en matière de patrimoine, de fiscalité et de financement pour l'accompagner dans son projet de façon optimisée.

SPÉCIALISATION :

- * 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.

Ce 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**.

Les atouts de la formation

- * Inscription libre au module ou au parcours complet (tronc commun + une option)
- * Rythme de la formation spécialement aménagé afin de permettre la poursuite de l'activité professionnelle. (1 à 2 jours de formation par semaine)
- * Complémentarité des profils au sein de la promotion et richesse des échanges.
- * **Conforme à l'obligation de formation des professionnels de l'immobilier de la loi Alur (14h/an)**, les modules conviennent donc parfaitement pour le renouvellement de la carte professionnelle d'agent immobilier.
- * Double validation des compétences par une certification Negoventis et un Diplôme Universitaire (DU).

Certification NEGOVENTIS :

NEGOVENTIS est un réseau national qui réunit 100 Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) piloté par CCI France. Il propose des formations et certifications dans les métiers commerciaux tout au long de la vie, pour tous les publics.

Évaluation écrite des compétences du tronc commun sous la forme de QCM d'une durée de 45 mn

Évaluation orale de mise en situation de la vente d'un bien immobilier

Préparation de l'oral, 20 mn

Réalisation de l'oral, 10 mn

Questions-réponses, 10 mn

La certification est délivrée si le candidat obtient la moyenne, soit 10/20 sur les 2 épreuves. Les 2 épreuves se compensent entre elles.

Diplôme Universitaire de l'Université Savoie Mont Blanc :

L'attribution du diplôme est conditionnée par :

Le suivi complet du cursus de formation

Une moyenne générale au moins égale à 10/20

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Salariés, demandeurs d'emploi, reconversion, formation professionnelle intra et inter-entreprise.

Conditions d'accès

PUBLICS :

Les candidats devront avoir à minima un an d'expérience professionnelle dans les métiers commerciaux.

Être titulaire d'un baccalauréat ou équivalence.

DÉBOUCHÉS :

- * Gestionnaire immobilier en locatif, gestionnaire de syndic et métiers connexes.
- * Tout métier d'assistance aux métiers de l'immobilier.
- * Autres métiers liés à l'immobilier : assistant de direction en agence, en société de promotion immobilière ou d'expertise.

* **TARIFS :**

Tarif net de taxe: **3 780,00€**

Le parcours certifiant complet (130 h) : 3780€ net de TVA

Cette formation inscrite au répertoire spécifique est finançable dans la cadre du **CPF**.


Candidater et s'inscrire

 **INSCRIPTION**

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

 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Page web dédiée : **DIPLÔME D'UNIVERSITÉ ET CERTIFICATION EN IMMOBILIER : NÉGOCIATION ET GESTION IMMOBILIÈRE (ÉLIGIBLE CPF)**

 <https://www.univ-smb.fr/formation-continue/formation-professionnelle-diplome-certification-immobilier-formation-negociateur-immobilier-annecy-haute-savoie-iufp/>

Programme

Organisation

TRONC COMMUN

Module 1 : Marketing et économie de l'immobilier – 10.5 heures

- * Classification des besoins
- * Les motivations qui sous-tendent les comportements sur le marché
- * Les freins
- * Les processus de décision d'achat de biens immobiliers
- * Les acteurs au processus
- * Les influences
- * Les tendances de marchés et les raisons aux variations

Module 2 : Intégrer les aspects techniques et juridiques de la transaction – 14 heures

- * La déontologie professionnelle
- * Les obligations contractuelles
- * Diagnostics
- * Urbanisme
- * Fiscalité du propriétaire occupant

Module 3 : Rédiger les mandats adaptés au contexte – 7 heures

- * Le mandat : vendre la prestation de l'agence ou du cabinet
- * Les différents mandats
- * La vie du mandat
- * La fidélisation du client

Module 4 : Créer des supports de commercialisation adaptés aux biens immobiliers en respectant la réglementation – 7 heures

- * Les différents supports de promotion des biens immobiliers
- * La cible et la stratégie
- * Conception d'annonces
- * Principes de bases de la photographie
- * Traitement de l'image

Module 5 : Conseiller, préparer, rédiger un contrat de vente – 7 heures

- * Le contrat de vente
- * Les règles communes aux avant-contrats
- * La promesse unilatérale de vente (PUV)
- * La promesse synallagmatique de vente (PSV)
- * Les éléments relatifs à la vente d'un lot en copropriété

Module 6 : Conseiller, préparer, rédiger un contrat de bail d'habitation – 10.5 heures

- * Préparer un dossier locataire en procédant aux vérifications juridiques indispensables
- * Rédaction du bail et montage du dossier locataire
- * Les limites aux droits du bailleur
- * Les garanties du bail
- * Renouvellement et fin du contrat
- * Focus sur les évolutions législatives prévues et techniques de veille juridique

Module 7 : Estimer un bien immobilier et définir le prix de commercialisation – 14 heures

- * La découverte du bien et du vendeur : les documents nécessaires
- * La visite et la découverte du bien
- * Estimation : méthodes d'estimation reconnues et les éléments de pondération
- * Présentation de l'avis de valeur
- * Construction du dossier d'avis de valeur
- * L'argumentation et la justification de l'avis de valeur

Module 8 : Établir un plan de financement – 14 heures

- * Analyse de la situation du client
- * La capacité financière du candidat à la location
- * Calcul de la capacité d'emprunt du client acquéreur
- * Les dispositifs fiscaux en matière d'immobilier

Module 9 : Perfectionnement en techniques de vente – 14 heures

- * Mise en place des différentes techniques de vente pour vendre un projet et procéder à l'amélioration de celui-ci
- * Travail sur la posture orale et de présentation
- * Travail sur l'argent, le pouvoir et la reconnaissance
- * Répondre aux besoins du client et non pas aux siens

SPÉCIALISATION NÉGOCIATION ET GESTION

Module 1 – Investissement et fiscalité de l'immobilier – 7 heures

Module 2 – Syndic – 14 heures

**Module 3 – Stratégies de développement commercial
(gestion et syndic) – 7 heures**

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