

DIPLÔME  
D'UNIVERSITÉ

2017  
2018

# MANAGEMENT DES ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES

MENTION  
GESTION LOCATIVE/SYNDIC ET  
OPÉRATIONS DE PROMOTION IMMOBILIÈRE

FORMATION TOUT AU LONG DE LA VIE

## DESTINATAIRES

### RECONVERSION PROFESSIONNELLE

- Développer de nouvelles compétences dans la gestion locative ou syndic immobilier et la promotion immobilière
- Augmenter votre employabilité
- Découvrir un secteur qui recrute
- Obtenir un métier porteur d'emploi :
  - Chargé de programme,
  - Collaborateur en :
    - développement foncier,
    - montage d'opérations immobilières,
    - promotion immobilière,
    - gestion locative immobilière,
    - gestion syndic immobilier.

### PROFESSIONNELS EN ACTIVITÉ

Ce nouveau cursus est composé de 10 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.

- Comprendre les activités connexes à votre métier (promotion immobilière, marchand de biens, gestion locative et syndic, management immobilier)
- Accroître la performance de votre activité
- Développer et renforcer vos compétences
- Sécuriser votre parcours professionnel.

## ATOUTS

- **Inscription libre au module, au bloc de compétences** ou au cycle complet,
- **Rythme de la formation spécialement aménagé** afin de permettre la poursuite de l'activité professionnelle,
- **Pédagogie active**, alternant les apports théoriques et les mises en situation pratiques,
- **Complémentarité des profils** au sein de la promotion et richesse des échanges.

## DISPOSITIF PÉDAGOGIQUE

Organisée de novembre à avril, à raison de **2 à 4 jours par mois**, cette formation de 15 journées de 7 heures (soit 105 heures) comprend 3 blocs de compétences (voir ci-contre).

Une soirée d'accueil/conférence permet de découvrir l'équipe pédagogique et l'organisation de la formation.

**La délivrance du diplôme est conditionnée par :**

- le suivi de tous les modules,
- l'obtention de la moyenne à l'épreuve proposée à l'issue du cycle de formation (étude de cas).

## PUBLICS

**Cette formation s'adresse à tout public**, salarié, ou demandeur d'emploi, titulaire du baccalauréat ou équivalent. **Aucun prérequis académique ou professionnel n'est exigé** car des professionnels de tous secteurs et de tous niveaux sont susceptibles de vouloir monter en compétences en optimisant la gestion de leur activité.

## COÛT & FINANCEMENT

**Le cycle diplômant complet (105h) :**

**2 520 € tarif conventionné / 1 680 € tarif individuel.**

**La journée de formation (7h) :**

**385 € tarif conventionné / 245 € tarif individuel.**

*Coût non assujéti à la TVA.*

**N.B.** les tarifs sont dégressifs à partir de 3 journées.

*Consultez notre grille tarifaire en cliquant ci-contre.*

**Plusieurs possibilités de financement** pour les salariés et demandeurs d'emplois : **plan de formation, congé individuel de formation, aide individuelle à la formation...** Nous consulter pour plus d'informations.

## PROGRAMME

- Soirée d'accueil / conférence :  
Analyse économique du secteur du logement et du marché de l'immobilier en France.

**Bloc de compétences 1 :**

### Compétences transversales

- Module marketing de l'immobilier
- Module investissement et fiscalité de l'immobilier
- Module communication
- Module d'initiation au droit de l'immobilier
- Module d'anglais de base de l'immobilier

**Bloc de compétences 2 :**

### Métiers de la gestion immobilière

- Module gestion locative (*Annemasse*)
- Module syndic de copropriété

**Bloc de compétences 3 :**

### Métiers de la promotion immobilière et marchands de biens

- Module recherche d'opportunités et analyse des opérations (*Annemasse*) :
  - Trouver et étudier une opération immobilière
  - Analyse des opérations
- Module cadre réglementaire des opérations de promoteurs et marchands de biens
- Module gestion des projets de promotion ou de marchands de biens (*Annemasse*)

Cliquez ici pour voir les détails

## LIEU

**Université Savoie Mont Blanc**

IUT d'Annecy - 9 rue de l'Arc-en-Ciel  
74940 Annecy-le-Vieux



**Certains modules dispensés à Annemasse**

## TARIFS / DATES PRÉ-INSCRIPTION

Bulletin de pré-inscription  
dates et tarifs  
Cliquez-ici

## CONTACTS

Université Savoie Mont Blanc  
Service Alternance & Formation Continue  
9 rue de l'Arc-en-Ciel - BP 240  
74942 Annecy-le-Vieux cedex  
Tél. : 04 50 09 22 45 / [www.univ-smb.fr](http://www.univ-smb.fr)

Programme pédagogique  
Eric Weiss  
[eric.weiss@univ-smb.fr](mailto:eric.weiss@univ-smb.fr)

Suivi administratif  
Christelle DOPLER  
[christelle.dopler@univ-smb.fr](mailto:christelle.dopler@univ-smb.fr)  
Tél. 04 50 09 22 51



## BLOC DE COMPÉTENCES 1

[Retour au sommaire](#)



COMPÉTENCES TRANSVERSALES

### MODULE 1.1 / 1 JOUR MARKETING DE L'IMMOBILIER

Approche professionnelle et théorique sur le comportement de consommation. La journée sera séquencée par grands types d'achat : la résidence principale, dans l'ancien, dans le neuf, immobilier d'investissement ou encore le locatif. Vous apprendrez à reconnaître les moments clés, les besoins, les motivations et les freins des « consommateurs en immobilier ».

#### OBJECTIFS

- Comprendre le processus de décision, de la prise de conscience du besoin jusqu'à l'achat d'un bien immobilier,
- Etre capable d'identifier les segments,
- Actionner les motivations et lever les freins.

### MODULE 1.2 / 1 JOUR INVESTISSEMENT ET FISCALITÉ

Découverte et approfondissement des connaissances sur la fiscalité immobilière.  
Seront abordés notamment :

- La fiscalité directe de la location des immeubles ;
- Les possibilités de défiscalisation/optimisation fiscale patrimoniale.

#### OBJECTIFS

- Maitriser les mécanismes fiscaux existants et connaître les intervenants,
- Comprendre les aspects fiscaux à tous les stades du cycle immobilier,
- Savoir conseiller pour optimiser une fiscalité patrimoniale.

### MODULE 1.3 / 1 JOUR COMMUNICATION

Présentation et compréhension de l'impact des nouvelles technologies sur la communication mais aussi la gestion courante des métiers de l'immobilier.

Vous bénéficierez d'une vision des nouveaux outils technologiques et pratiques qui impacteront les métiers de l'immobilier dans les années à venir.

#### OBJECTIFS

- Comprendre et anticiper l'impact des nouvelles technologies sur la gestion immobilière.
- Maitriser les outils et méthodes nécessaires à une bonne communication sur le web et les réseaux sociaux.

#### CONTACTS

Université Savoie Mont Blanc  
Service Alternance & Formation Continue  
9 rue de l'Arc-en-Ciel - BP 240  
74942 Annecy-le-Vieux cedex  
Tél. : 04 50 09 22 45 / [www.univ-smb.fr](http://www.univ-smb.fr)

Programme pédagogique  
Eric Weiss  
[eric.weiss@univ-smb.fr](mailto:eric.weiss@univ-smb.fr)

Suivi administratif  
Christelle DOPLER  
[christelle.dopler@univ-smb.fr](mailto:christelle.dopler@univ-smb.fr)  
Tél. 04 50 09 22 51





## BLOC DE COMPÉTENCES 1

[Retour au sommaire](#)



COMPÉTENCES TRANSVERSALES

### MODULE 1.4 / 2 JOURS

## INITIATION AU DROIT DE L'IMMOBILIER

Acquisition des connaissances fondamentales du droit de l'immobilier. À partir d'outils pédagogiques divers (cas pratiques, QCM, quizz) seront abordées les grandes lignes du droit de la propriété et ses limites, les règles de l'indivision, de la copropriété et de l'usufruit. Sera également étudié le droit spécial de l'immobilier : les contrats de construction, le droit de l'urbanisme, la loi SRU, la loi Hoguet.

### OBJECTIFS

- Comprendre le droit de la propriété immobilière et ses limites juridiques et matérielles,
- Connaître le fonctionnement de l'indivision et de la copropriété,
- Savoir analyser avec prudence les problèmes qui peuvent se poser en droit de l'immobilier (dans les contrats de construction, le droit de l'urbanisme, les réglementations particulières).

### MODULE 1.5 / 2 JOURS

## ANGLAIS DE BASE DE L'IMMOBILIER

Construction ou consolidation de la pratique de l'anglais oral et écrit dans le cadre professionnel spécifique à l'immobilier.

En amont, il vous sera proposé des révisions en ligne aboutissant à la réalisation d'activités simples qui vous prépareront au cours. Une correction individualisée de ces activités vous guidera.

Les 4 demi-journées seront séquencées autour de 6 thèmes principaux. Chaque demi-journée alternera le travail individuel, en groupe ou en salle informatique.

### OBJECTIFS

- Communication avec le client (accueil, emails, conversation téléphonique),
- Anglais de l'immobilier (directions, description d'un bien immobilier),
- Culture anglo-saxonne de l'immobilier.

### CONTACTS

Université Savoie Mont Blanc  
Service Alternance & Formation Continue  
9 rue de l'Arc-en-Ciel - BP 240  
74942 Annecy-le-Vieux cedex  
Tél. : 04 50 09 22 45 / [www.univ-smb.fr](http://www.univ-smb.fr)

Programme pédagogique  
Eric Weiss  
[eric.weiss@univ-smb.fr](mailto:eric.weiss@univ-smb.fr)

Suivi administratif  
Christelle DOPLER  
[christelle.dopler@univ-smb.fr](mailto:christelle.dopler@univ-smb.fr)  
Tél. 04 50 09 22 51



## BLOC DE COMPÉTENCES 2

[Retour au sommaire](#)



MÉTIERS DE LA GESTION IMMOBILIÈRE

### MODULE 2.1 / 2 JOURS GESTION LOCATIVE

Après une introduction sur le marché immobilier locatif français, ce module sur la gestion locative sera abordé selon ses différents acteurs.

**Le bailleur :** pourquoi investir dans l'immobilier locatif ? Fiscalité du bailleur et accompagnement « à deux étages ».

**Le locataire et les étapes d'une location :** la commercialisation, le contrat type de location et l'état des lieux.

**Le gestionnaire locatif :** garant de la comptabilité du bailleur et de l'entretien de son patrimoine.

### OBJECTIFS

- S'approprier les grands principes et l'environnement du métier,
- Maîtriser les règles régissant la location d'un bien immobilier,
- Comprendre l'ensemble des techniques de location immobilière.

### MODULE 2.2 / 2 JOURS SYNDIC - GESTION DES COPROPRIÉTÉS

Initiation théorique et pratique au métier de syndic (développement commercial, cadre légal, comptabilité, outils et méthodes de gestion, etc.).

Une base qui vous permettra de comprendre l'environnement du métier et découvrir les bases de la gestion des copropriétés en France.

### OBJECTIFS

- S'approprier les grands principes et l'environnement du métier de syndic,
- S'initier aux outils et méthodes de gestion,
- Diriger des équipes, animer le développement commercial sur le métier de syndic.

#### CONTACTS

Université Savoie Mont Blanc  
Service Alternance & Formation Continue  
9 rue de l'Arc-en-Ciel - BP 240  
74942 Annecy-le-Vieux cedex  
Tél. : 04 50 09 22 45 / [www.univ-smb.fr](http://www.univ-smb.fr)

Programme pédagogique  
Eric Weiss  
[eric.weiss@univ-smb.fr](mailto:eric.weiss@univ-smb.fr)

Suivi administratif  
Christelle DOPLER  
[christelle.dopler@univ-smb.fr](mailto:christelle.dopler@univ-smb.fr)  
Tél. 04 50 09 22 51



## BLOC DE COMPÉTENCES 3

[Retour au sommaire](#)



MÉTIERS DE PROMOTION IMMOBILIÈRE ET MARCHANDS DE BIENS

### MODULE 3.1 / 2 JOURS

## RECHERCHE D'OPPORTUNITÉS/ANALYSE DES OPÉRATIONS

**JOUR 1 :** Rappel des règles d'urbanisme (Scot, PLH, PLU) / Méthodes de prospection foncières / Mobilisation d'un réseau relationnel productif. Etude de la faisabilité technique et financière (niveau 1) de l'opération jusqu'à la maîtrise du terrain et l'obtention du permis de construire. Négociation de la promesse de vente.

**JOUR 2 :** Etude de faisabilité réglementaire. Définition d'un programme en adéquation avec le marché. Construire quoi pour le vendre à qui ? Etablir le budget prévisionnel de l'opération (niveau 2). Elaborer une note de présentation à un comité d'engagement ou à un établissement financeur pour validation.

### OBJECTIFS

- Détecter et exploiter les opportunités foncières,
- Etudier la faisabilité d'une opération de promotion,
- Maîtriser le montage d'un projet de construction,
- Définir le programme en fonction des contraintes techniques, réglementaires et marketing.

### MODULE 3.2 / 1 JOUR

## CADRE RÉGLEMENTAIRE DES OPÉRATIONS

Immersion dans les aspects juridiques de l'activité de promoteur immobilier et de marchands de biens en évoquant les points de vigilance de la profession, de l'acquisition de biens immobiliers au permis de construire et la vente de biens. Seront également abordés : le cadre réglementaire de ces professionnels, le statut juridique mais aussi les situations pouvant mettre en cause leur responsabilité.

### OBJECTIFS

- Connaître les différents aspects du métier de promoteur et de celui de marchand de biens, leur statut juridique, la responsabilité professionnelle, les mécanismes juridiques utilisés, notamment les contrats et avants contrats de la VEFA.

### MODULE 3.3 / 1 JOUR

## GESTION DES PROJETS

Constitution de l'équipe de Maitrise d'Œuvre. Missions des intervenants techniques. Appel d'offres et marchés de travaux (DCE). Montage bancaire, tour de table, choix de la structure juridique (SCCV/société commerciale). Validation du règlement de copropriété et des actes de VEFA. Etude de cas pratique d'une opération type.

### OBJECTIFS

- Savoir gérer une opération de promotion,
- Optimiser le prix de revient de construction,
- Organiser le lancement commercial,
- Assurer le financement du projet.

### CONTACTS

Université Savoie Mont Blanc  
Service Alternance & Formation Continue  
9 rue de l'Arc-en-Ciel - BP 240  
74942 Annecy-le-Vieux cedex  
Tél. : 04 50 09 22 45 / [www.univ-smb.fr](http://www.univ-smb.fr)

Programme pédagogique  
Eric Weiss  
[eric.weiss@univ-smb.fr](mailto:eric.weiss@univ-smb.fr)

Suivi administratif  
Christelle DOPLER  
[christelle.dopler@univ-smb.fr](mailto:christelle.dopler@univ-smb.fr)  
Tél. 04 50 09 22 51



**S.U.F.C.E.P.**

Service Universitaire de Formation Continue et d'Éducation Permanente  
Domaine universitaire d'Annecy-le-Vieux  
9 rue de l'Arc-en-Ciel  
74940 Annecy-le-Vieux

**Document à renvoyer à :**

**Secrétariat Formation Continue**

christelle.dopler@univ-smb.fr

Tél. +33(4) 50 09 22 51

www.univ-smb.fr

**Instructions pour remplir,  
imprimer et envoyer le  
formulaire en version PDF**

**Accéder aux formulaires en ligne**

Adobe Acrobat Reader doit être intégré à votre navigateur Web pour vous permettre de remplir les formulaires en ligne.

Les utilisateurs peuvent parfois avoir des difficultés à imprimer ou même à ouvrir des formulaires en ligne. Si tel est le cas, essayez de sauvegarder le formulaire sur votre disque dur (sélectionner «Enregistrer sous» ou «Enregistrer le lien sous» en cliquant sur le bouton droit de la souris tout en vous déplaçant sur le lien du formulaire désiré) et puis d'ouvrir et de remplir le formulaire localement en utilisant **Adobe Acrobat Reader**.

**Compléter le formulaire**

Ouvrez le formulaire en utilisant Adobe Acrobat Reader ou Adobe Acrobat. Acrobat Reader vous permettra de remplir, imprimer, sauvegarder et envoyer le formulaire rempli par e-mail.

Une fois le formulaire ouvert, avec le bouton gauche de la souris, cliquez sur le champ à remplir et insérez votre texte. Une fois l'information rentrée, cliquez en dehors du champ qui vient d'être rempli ou appuyez sur la touche «tab» pour vous rendre au champ suivant. Pour cocher les cases, cliquez simplement sur la case avec la souris, ce qui fera apparaître un «X». Pour supprimer le «X», cliquez à nouveau sur la case.

Une fois le formulaire rempli, vérifiez bien que tout le texte est visible sur la feuille imprimée. Le fait d'insérer des retours de paragraphe en utilisant la touche «entrer» peut faire sortir le texte de l'espace disponible, le faisant ainsi disparaître du formulaire. Pour vérifier que le contenu d'un champ est bien visible, appuyez simplement sur la touche «tab» ou cliquez en dehors du champ. Si le texte inséré n'est pas visible, essayez de supprimer certains retours de paragraphe ou réinsérez le texte.



**DATES & TARIFS / DU MANAGEMENT DES ACTIVITÉS IMMOBILIÈRES**

	Dates	Choix
Soirée d'accueil / conférence : Analyse économique du secteur du logement et du marché de l'immobilier en France.	16/10/2017	
<b>BLOC 1 : COMPÉTENCES TRANSVERSALES</b>		
Module 1.1 / 1 jour / Marketing de l'immobilier	09/11/ 2017	
Module 1.2 / 1 jour / Investissement et fiscalité	09/01/ 2018	
Module 1.3 / 1 jour / Communication	11/01/ 2018	
Module 1.4 / 2 jours / Initiation au Droit de l'immobilier	27/02/ 2018	15/03/ 2018
Module 1.5 / 2 jours / Anglais de base de l'immobilier	01/03/ 2018	13/03/ 2018
<b>BLOC 2 : MÉTIERS DE LA GESTION IMMOBILIÈRE</b>		
Module 2.1 / 2 jours / Gestion locative	21/11/ 2017	23/11/ 2017
Module 2.2 / 2 jours / Syndic-Gestion des copropriétés	23/01/ 2018	25/01/ 2018
<b>BLOC 3 : MÉTIERS DE LA PROMOTION IMMOBILIÈRE ET MARCHANDS DE BIENS</b>		
Module 3.1 / 2 jours / Recherche d'opportunités-analyse des opérations	05/12/ 2017	07/12/ 2017
Module 3.2 / 1 jour / Cadre réglementaire des opérations	06/02/ 2018	
Module 3.3 / 1 jour / Gestion des projets	08/02/ 2018	
<b>DIPLÔME D'UNIVERSITÉ COMPLET</b>	09/11/ 2017	15/03/ 2018
<b>EPREUVE OBLIGATOIRE POUR L'OBTENTION DU DU (ÉTUDE DE CAS) / 1 JOUR / LE 22/03/2018</b>		

Nombre de jours	Heures	Tarifs conventionnés	Tarifs individuels
1	7	385	245
2	14	770	490
3	21	945	630
4	28	1260	840
5	35	1400	875
6	42	1680	1050
7	49	1960	1225
8	56	1960	1120
9	63	2205	1260
10	70	2450	1400

<b>Diplôme d'Université complet (105 heures) :</b>	<b>2520</b>	<b>1680</b>
<i>J'atteste avoir pris connaissance des prérequis nécessaires pour cette formation :</i>		Oui

<b>PARTICIPANT</b>	
Civilité :	
Nom :	
Prénom :	
Date de naissance :	
Lieu de naissance :	
Téléphone fixe :	
Mobile :	
E-mail :	
Diplôme / Niveau :	
Statut :	
Fonction :	
<b>ADRESSE DU PARTICIPANT</b>	
Rue :	
Ville :	
Code Postal :	



**S.U.F.C.E.P.**

Service Universitaire de Formation  
Continue et d'Éducation Permanente  
Domaine universitaire d'Annecy-le-Vieux  
9 rue de l'Arc-en-Ciel  
74940 Annecy-le-Vieux

**Document à renvoyer à :**

**Secrétariat Formation Continue**

christelle.dopler@univ-smb.fr

Tél. +33(4) 50 09 22 51

www.univ-smb.fr

[Retour au sommaire](#)



**Imprimer le formulaire**

Une fois que vous aurez terminé de remplir le formulaire, cliquez n'importe où dans le formulaire ou appuyez sur la touche «tab» pour fermer le dernier champ qui vient d'être rempli. Choisissez l'option «**impression**» soit dans le menu «fichier» soit en sélectionnant l'icône «**impression**». Une fois la boîte de dialogue «impression» ouverte, sélectionnez l'option «ajuster en fonction de la page». Suite à cette opération, la page que vous verrez sur votre écran correspondra à la page imprimée par votre imprimante. Si vous ne choisissez pas cette option, une partie du formulaire peut ne pas être imprimée.

**Envoyer le formulaire**

Une fois le formulaire rempli, cliquez n'importe où dans le formulaire ou appuyez sur la touche «tab» pour fermer le dernier champ qui vient d'être rempli. Sauvegarder votre formulaire. Choisissez l'option «**envoyer le fichier**» soit dans le menu «fichier» soit en sélectionnant l'icône «**enveloppe**» soit en **cliquant sur le bouton bleu** situé ci-dessous

**Document à renvoyer à :**

**Secrétariat Formation Continue**

christelle.dopler@univ-smb.fr

Tél. +33(4) 50 09 22 51

*Ce document ne constitue pas un engagement définitif et n'a pas de valeur contractuelle. Il s'agit d'une pré-inscription visant à élaborer l'inscription officielle. Lorsque vous choisissez de communiquer vos données à caractère personnel, vous donnez expressément votre consentement pour la collecte et l'utilisation de celles-ci conformément à la législation en vigueur.*

EMPLOYEUR		
Raison sociale :		
Groupe :		
SIRET :		
Code NAF :		
Activité :		
ADRESSE DE L'ENTREPRISE		
Rue :		
Ville :		
Zone d'activité :		
Code postal :		
Pays :		
INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE		
Téléphone (standard) :		
Mail (générique) :		
Site web :		
REPRÉSENTANT DE L'ENTREPRISE		
Civilité :		
Prénom :		
Nom :		
Service / département :		
Fonction :		
Ligne directe :		
Mobile :		
E-mail :		
L'ORGANISME DE FORMATION		
Raison sociale :	UNIVERSITÉ SAVOIE MONT BLANC / S.U.F.C.E.P.	
N° déclaration d'activité :	8273 P 000273	
Adresse :	Domaine universitaire d'Annecy-le-Vieux 9 rue de l'Arc-en-Ciel 74940 Annecy-le-Vieux	
Représenté par :	Denis VARASCHIN, Président	
DISPOSITIONS FINANCIÈRES		
LE MONTANT EST PRIS EN CHARGE PAR		
Vous-même :	Oui	Non
Pôle-Emploi :	Oui	Non
Le Fongecif :	Oui	Non
Votre entreprise :	Oui	Non
DANS CE DERNIER CAS PRÉCISEZ LES MODALITÉS DE RÈGLEMENT		
Règlement direct par l'entreprise :	Oui	Non
Délégation de paiement auprès de l'OPCA de l'entreprise :	Oui	Non
Somme prise en charge par l'OPCA :	€	> Si connu
Solde restant à la charge de votre entreprise :	€	> Si connu
ADRESSE DE L'OPCA		
Nom de l'OPCA :		
Rue :		
Ville :		
Code postal :		
CONTACT DANS L'OPCA		
Civilité :		
Prénom :		
Nom :		
Téléphone :		
E-mail :		