

USDR0Z - Techniques de commercialisation immobilière

Présentation

Objectifs pédagogiques

Comprendre les méthodes de commercialisation d'un programme de logements, de bureaux ou de locaux d'activité : moment de la commercialisation dans le processus opérationnel, lien avec le financement bancaire, commercialisation en bloc ou par parties, détermination du prix au mètre carré, unité de surface utilisée, statut des négociateurs (internes ou externes), procédés de recherche des acquéreurs, plan de vente, moyens de communication publicitaire, contrats de réservation, règles de protection des acquéreurs immobiliers...

Programme

Contenu

- **L'étude de marché**
- **L'estimation de la valeur**
- **La vente au détail**
- **La vente en bloc**
 - Appel d'offres publics
 - Consultation restreinte
 - Gré à gré
- **La vente en démembrement**
- **Vente en l'état futur d'achèvement / Vente en l'état futur de rénovation / Vente d'immeuble existant**

Modalités de validation

- Examen final

Description des modalités de validation

Épreuve écrite de mise en situation professionnelle de 2 heures ou épreuve orale de mise en situation professionnelle de 20 à 30 minutes (hors éventuel temps de préparation).

Pour valider une UE du master, il faut en principe obtenir une note d'au moins 10/20. Toutefois, une note égale ou supérieure à 9/20 et inférieure à 10/20 peut être validée par l'effet d'une compensation annuelle des notes. La compensation des notes est opérée au terme de chaque année du master et suppose :

- que la note de chaque UE soit d'au moins 9/20,
- que la note moyenne des UE de l'année soit d'au moins 10/20.

Mis à jour le 01-09-2021



Code : USDR0Z

Unité spécifique de type cours
2 crédits

Responsabilité nationale :
EPN14 - Droit et immobilier / 1

Contact national :

ICH

2 rue Conté

75003 Paris

01 40 27 24 41

Virginia Mateus

virginia.mateus@lecnam.net