

MAEC

EXPERT(E) EN ÉVALUATION ET AUDIT IMMOBILIER Rentrée 2021 - 1^{ère} année - Alternance

Objectifs de la formation :

Évaluer des biens à des fins de commercialisation
Conseiller ou arbitrer, à des fins d'expertise judiciaire, des biens immobiliers
Expertiser des immeubles de bureau, de commerce et d'habitation, occupés ou non

MATIERES	1ER SEMESTRE				2È SEMESTRE			
	HEURES FFP	EVALUATION CONTROLES CONTINUS Coeff. 1	EVALUATION EXAMENS Coeff. 3	ECTS*	HEURES FFP	EVALUATION CONTROLES CONTINUS Coeff. 1	EVALUATION EXAMENS Coeff. 3	ECTS*
MODULE 1 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX								
UEF 1 - DROIT								
Droit du développement durable	20 h	1 cc		3 ects				
Droit de l'urbanisme et aménagement	28 h		écrit 2h	4 ects				
Droit de la construction					24 h		écrit 2h	3 ects
Acquisition et dissociation du foncier					20 h	1 cc		2 ects
UEF 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT								
Economie immobilière	28 h		écrit 2h	4 ects				
Marketing stratégique					32 h		cas d'étude	3 ects
UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE								
Évaluation immobilière	24 h	1 cc		3 ects				
UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES								
La ville, histoire et trajectoires	24 h	1 cc		3 ects				
Technologie et Pathologie des bâtiments					20 h	1 cc		2 ects
Politique de l'habitat					24 h	1 cc		3 ects

UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES

Anglais	12 h	1 cc	2 ects	16 h	1 cc	2 ects
ESPI Inside						1 ects
Méthodologie de la thèse				4 h		
Immersion professionnelle						6 ects

MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE

UES 1 - EXPERTISE ET EVALUATION IMMOBILIERES

Baux commerciaux	24 h		écrit 2h	3 ects			
Cadre réglementaire des métiers de l'expertise	16 h	1 cc		2 ects			
Evaluation des actifs résidentiels	12 h		cas pratique	3 ects			
Evaluation des actifs commerciaux et spécifiques					20 h	1 cc	3 ects

UES2 - ACQUISITION ET VALORISATION DES ACTIFS IMMOBILIERS

Economie bancaire et financière	24 h	1 cc		3 ects			
Fiscalité immobilière					28 h		écrit 2h
Financement des opérations immobilières					20 h	1 cc	
Expérience de mobilité internationale							

TOTAL	212 h		6 h	30 ects	208 h		4 h	30 ects
--------------	--------------	--	------------	----------------	--------------	--	------------	----------------

*ECTS : European Credit Transfer System, permet de faciliter la lecture et la comparaison des programmes d'études dans les différents pays européens. Chaque année de formation validée délivre 60 crédits ECTS.

1 cc Matières avec intégration d'une activité internationale

MATIERES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	OBJECTIFS	CRITERES D'EVALUATION
MODULE 1 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX			
UEF 1 - DROIT			
Droit du développement durable	Exploiter les documents et les règles d'urbanisme s'appliquant au terrain pour établir la faisabilité des programmes de constructions dans le contexte réglementaire national local ou spécifique Concevoir la création des espaces publics, ouvrages (bassin de rétention), plantations-espaces d'agrément afin de permettre la création physique de la zone d'aménagement dans laquelle se situeront les parcelles foncières	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les bases du développement durable appliquées à l'immobilier, le cadre légal et les dispositifs réglementaires nationaux et internationaux Acquérir et savoir appliquer une lecture transversale des codes et règles juridiques : code de l'urbanisme, code de l'environnement, code de la construction, code civil Maîtriser les enjeux énergétiques et de développement durable en général sur le marché de l'immobilier français Maîtriser l'impact de la législation et de la réglementation environnementale sur les activités immobilières 	<ul style="list-style-type: none"> Sait déterminer la consistance d'un projet (nature et contenu du bâti) conforme aux réglementations environnementales Vérifie la conformité des équipements proposés aux réglementations environnementales
Droit de l'urbanisme et aménagement	Examiner tout foncier potentiellement disponible par des moyens appropriés - Quadrillage direct ou indirect, réponse aux appels à projets - des quartiers ou des communes - pour découvrir les terrains ou zones d'aménagement non construits ou mal utilisés Déterminer la constructibilité des terrains au vu du contexte général d'une parcelle d'aménagement foncier et des règles d'urbanisme, à partir des projets ou des politiques des collectivités locales en matière d'infrastructures et d'équipements publics pour élaborer un programme de constructions Exploiter les documents et les règles d'urbanisme s'appliquant au terrain pour établir la faisabilité des programmes de constructions dans le contexte réglementaire national local ou spécifique Rédiger à l'intention de la maîtrise d'œuvre un cahier de recommandations et d'instructions (définissant les caractéristiques du programme envisagé) pour obtenir les permis de démolir et de construire Après obtention des permis, purger les éventuels recours des tiers pour être en mesure de démarrer le chantier	<ul style="list-style-type: none"> Connaître les principaux documents d'urbanisme (SCOT, PLU, Carte communale) et leurs principes d'élaborations. Appréhender et comprendre la hiérarchie des normes en urbanisme et les notions de compatibilité/conformité et de prise en compte Connaître et maîtriser les règles générales d'aménagement et d'urbanisme concernant les plans d'occupation des sols. Connaître et distinguer les autorisations d'urbanisme en fonction des opérations d'aménagement 	<ul style="list-style-type: none"> Est capable d'exploiter les documents d'urbanisme pour identifier le foncier constructible ou potentiellement constructible Sait exploiter les documents d'urbanisme pour 1) déterminer la constructibilité d'un terrain ; 2) identifier les projets d'infrastructures et équipements Sait déterminer la consistance d'un projet (nature et contenu du bâti) conforme aux documents d'urbanisme Est capable de rédiger les éléments de la demande de permis de démolir et de construire Connaît les délais de recours et en déduit la date de début de chantier
Droit de la construction	Etablir un plan de trésorerie pour lancer les appels de fonds aux acquéreurs en fonction de l'avancement des travaux Veiller au respect des engagements juridiques et des différents contrats : acquisition du terrain, signature des marchés de travaux, contrat des prestataires Mettre en concurrence les diverses sociétés d'assurances qui couvrent le chantier et les diverses garanties profitant aux acquéreurs dans le cadre de la Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA) pour souscrire avec le meilleur ratio prix/couverture Suivre la relation client tout au long de la construction après la signature de l'acte de vente ou Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA) pour s'assurer du respect des clauses contractuelles	<ul style="list-style-type: none"> Connaître les structures juridiques des entreprises de construction et leur fonctionnement : société civile de construction-vente, société d'attribution, société d'attribution en jouissance à temps partagé, société coopérative de construction Maîtriser le contenu et les différents types de contrats liés à la construction et être en mesure d'en indiquer les différences : VIC, CCMI, contrats entreprise, contrats de louage ouvrage Savoir identifier et expliquer les risques et dommages relevant de garanties légales obligatoires pour les maîtres d'ouvrage et pour les constructeurs 	<ul style="list-style-type: none"> Maîtrise le calendrier réglementaire des appels de fonds Maîtrise les dispositions des contrats de travaux et de prestataires, est capable d'en vérifier la bonne exécution Est capable d'identifier et d'expliquer les risques et dommages relevant de garanties légales obligatoires pour les maîtres d'ouvrage Maîtrise les dispositions des contrats de vente et est capable de vérifier le respect de leurs clauses
Acquisition et dissociation du foncier	Construire une réponse personnalisée aux concours et appels d'offre de ventes de terrains des aménageurs publics ou privés, des collectivités locales, de l'Etat, pour positionner le promoteur sur le foncier concerné Déterminer les conditions d'acquisition du terrain avec les propriétaires fonciers pour rédiger l'offre d'achat du terrain assortie du prix d'acquisition Veiller au respect des engagements juridiques et des différents contrats : acquisition du terrain, signature des marchés de travaux, contrat des prestataires	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les modalités d'acquisition du foncier Connaître les différentes promesses de vente Maîtriser le démembrement de propriété Connaître les nouveaux outils d'acquisition du foncier 	<ul style="list-style-type: none"> Mobilise les modalités d'acquisition foncière pour proposer les solutions répondant aux besoins des vendeurs potentiels Connaît les différentes modalités d'acquisition d'un terrain et justifie la modalité choisie Connaît les dispositifs juridiques de l'acquisition foncière, est capable de vérifier la bonne exécution du contrat retenu pour le projet
UEF 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT			
Economie immobilière	Valoriser l'existence et les modalités d'accès aux futurs programmes, ou les éventuels projets d'aménagement urbain, afin de confirmer l'attractivité du terrain choisi ou proposé Réaliser une étude de marché centrée sur : les caractéristiques du terrain, l'étude concurrentielle du marché immobilier local pour déterminer les possibilités de commercialisation d'un projet d'opération immobilière Définir un projet à partir des données du terrain : typologie et surfaces des lots, prestations remarquables en adéquation avec les clientèles potentielles : primo- accédants, investisseurs, secundo- accédants, seniors, clientèle étrangère pour déterminer un prix prévisionnel de vente global Etudier le contexte général du marché immobilier, l'état réel et l'évolution prospective de l'offre et de la demande des différents produits et biens immobiliers, de la potentielle évolution des besoins des futurs acquéreurs ou usagers à court et moyen terme pour déterminer un ou plusieurs projets immobiliers avec la meilleure adéquation à la demande du marché Définir la grille et les conditions de la vente du programme immobilier pour optimiser la rentabilité financière de l'opération.	<ul style="list-style-type: none"> Comprendre les caractéristiques et les particularités de l'immobilier par rapport à d'autres biens et services Maîtriser les liens entre la croissance économique et l'état des marchés immobiliers Savoir définir et identifier les cycles et les bulles sur les marchés immobiliers, comprendre les origines des déséquilibres (marchés tendus) Comprendre les leviers individuels à l'origine des choix des agents économiques en matière d'immobilier Savoir mobiliser les outils théoriques permettant de comprendre les effets des politiques publiques sur les marchés 	<ul style="list-style-type: none"> Connaît l'effet de la localisation et de l'accessibilité sur la valeur d'un terrain ou d'un bien immobilier, est capable d'appliquer ces mécanismes au projet étudié Sait mobiliser les données relatives aux marchés immobiliers Analyse ces données du point de vue de l'investisseur et du point de vue de l'utilisateur Mobilise la notion de segmentation pour repérer les catégories de clientèles, leurs besoins, leurs budgets logement Mobilise sa connaissance des cycles immobiliers pour caractériser la conjoncture présente et attendue des marchés Maîtrise les déterminants de la demande immobilière (ménages et entreprises, acquisition et location) et les utilise pour élaborer des prévisions de demande Sait repérer les catégories de clientèle (besoins logement et budgets) pour construire une grille tarifaire adaptée
Marketing stratégique	Savoir exploiter les études d'aménagement d'un quartier pour identifier les modifications susceptibles d'augmenter la valeur d'un immeuble Concevoir et conduire les études préalables à une acquisition ou un aménagement immobilier Réaliser une étude de marché pour déterminer l'évolution prévisible de la valeur d'un bien ou d'un droit immobilier et vérifier la pertinence d'un projet	<ul style="list-style-type: none"> Savoir réaliser un diagnostic stratégique et s'approprier les outils adaptés Être capable d'analyser le portefeuille d'activité d'une entreprise Savoir élaborer une stratégie marketing Savoir développer un plan marketing ou marketing mix 	<ul style="list-style-type: none"> Sait trouver et interpréter les informations caractéristiques d'un marché (quantités, prix) Maîtrise les mécanismes de formation des prix fonciers et immobiliers et les mobilise pour évaluer la viabilité d'une opération Sait évaluer les perspectives d'évolution en s'appuyant sur les mécanismes de formation des prix fonciers et immobiliers
UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE			
Evaluation immobilière	Repérer les types de biens à évaluer et les types de valeurs à expertiser. Etablir la liste des documents nécessaires à la mission Prévoir les visites des biens à expertiser. Pour l'expertise d'un patrimoine immobilier important, déterminer l'échantillon à visiter (en accord avec le client) Déterminer le délai de rendu des conclusions et le devis de la mission	<ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les différentes notions de valeur Maîtriser les principales méthodologies d'évaluation (comparaison, capitalisation du revenu, DCF, bilan) et les règles de calcul d'une évaluation Être capable de rédiger un rapport d'expertise simple Maîtriser l'environnement et les règles du métier d'expert immobilier 	<ul style="list-style-type: none"> Sait indiquer les spécificités de l'actif étudié (marché, déterminants de la valeur) Sait choisir les méthodes d'évaluation adaptées Est capable de justifier le choix des actifs à expertiser

UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES

<p>La ville, histoire et trajectoires</p>	<p>Examiner tout foncier potentiellement disponible par des moyens appropriés - Quadrillage direct ou indirect, réponse aux appels à projets - des quartiers ou des communes - pour découvrir les terrains ou zones d'aménagement non construits ou mal utilisés</p> <p>Construire une réponse personnalisée aux concours et appels d'offre de ventes de terrains des aménageurs publics ou privés, des collectivités locales, de l'Etat, pour positionner le promoteur sur le foncier concerné</p> <p>Déterminer la constructibilité des terrains au vu du contexte général d'une parcelle d'aménagement foncier et des règles d'urbanisme, à partir des projets ou des politiques des collectivités locales en matière d'infrastructures et d'équipements publics pour élaborer un programme de constructions</p> <p>Etudier le contexte général du marché immobilier, l'état réel et l'évolution prospective de l'offre et de la demande des différents produits et biens immobiliers, de la potentielle évolution des besoins des futurs acquéreurs ou usagers à court et moyen terme pour déterminer un ou plusieurs projets immobiliers avec la meilleure adéquation à la demande du marché</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir reconnaître les différentes périodes de l'histoire urbaine et architecturale • Être capable de développer un regard critique sur les choix en urbanisme • Comprendre le fonctionnement d'un territoire et ses dynamiques historiques et actuelles 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de mobiliser des connaissances historiques dans une analyse critique d'un projet immobilier • Connaît les processus et contraintes des différents milieux urbanisés
<p>Technologie et Pathologie des bâtiments</p>	<p>Manager la réception des travaux assisté du maître d'œuvre pour être en mesure de procéder à la livraison du programme au client.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir lire un plan, comprendre les notions d'échelle et le vocabulaire d'architecture • Savoir construire la chronologie d'un projet et le planning opérationnel (définir les étapes et le budget) • Savoir communiquer avec les différents intervenants nécessaires et maîtriser les différentes procédures • Savoir reconnaître les différentes pathologies du bâtiment, savoir les prévenir et les réparer 	<ul style="list-style-type: none"> • Connaît éléments techniques d'un bâtiment et les mobilise pour vérifier la bonne exécution d'un chantier
<p>Politique de l'habitat</p>	<p>Définir un projet à partir des données du terrain : typologie et surfaces des lots, prestations remarquables en adéquation avec les clientèles potentielles : primo-accédants, investisseurs, secundo- accédants, seniors, clientèle étrangère pour déterminer un prix prévisionnel de vente global</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir distinguer logement et habitat • Connaître la situation du logement en France, et être capable de rendre compte de sa diversité territoriale. • Maîtriser les liens entre les situations locales du logement et la sociologie des territoires • Comprendre la politique du logement (objectifs, acteurs et complémentarités public-privé) et ses articulations avec les politiques de l'habitat et de l'aménagement • Comprendre les particularités de la politique de l'habitat menée en France, dans le contexte des politiques européennes et internationales 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de justifier la typologie du programme par a) les caractéristiques sociologiques du quartier et de la ville, b) les choix de la politique de l'habitat

UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES

<p>Anglais</p>	<p>Activité 1 : Conduire des missions d'expertise et d'évaluation immobilières</p> <p>Activité 2 : Conduire une mission d'analyse des risques liés à l'acquisition ou à la revente d'actifs immobiliers</p> <p>Activité 3 : Améliorer l'environnement de travail de l'expert dans le cadre d'une activité de conseil salarié ou indépendant</p>	<p>ANGLAIS I</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir s'exprimer dans un milieu professionnel international • Connaître les fondamentaux du vocabulaire immobilier <p>ANGLAIS II</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral dans un contexte professionnel appliqué à l'immobilier 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'adapter son vocabulaire professionnels à des pratiques commerciales • Est capable de créer des documents professionnels en anglais • Est capable lors d'échanges de réagir spontanément • Est capable de lire des documents professionnels en anglais
<p>ESPI Inside</p>	<p>Constituer et fidéliser son réseau de contacts, suivre la vie et l'évolution de son secteur d'activité</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Développer une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité 	<ul style="list-style-type: none"> • Développe une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité
<p>Méthodologie de la thèse</p>	<p>Activité 1 : Conduire des missions d'expertise et d'évaluation immobilières</p> <p>Activité 2 : Conduire une mission d'analyse des risques liés à l'acquisition ou à la revente d'actifs immobiliers</p> <p>Activité 3 : Améliorer l'environnement de travail de l'expert dans le cadre d'une activité de conseil salarié ou indépendant</p>	<p>METHODOLOGIE DE LA THESE I</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir déterminer un sujet à dimension académique et professionnelle • Savoir identifier des sources fiables et actualisées <p>METHODOLOGIE DE LA THESE II</p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir élaborer un plan et une problématique cohérents • Maîtriser la méthodologie de rédaction d'une thèse à dimension académique et professionnelle 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait organiser et analyser des recherches documentaires et élaborer une problématique sur une problématique d'entreprise de son choix
<p>Immersion professionnelle</p>	<p>Activité 1 : Conduire des missions d'expertise et d'évaluation immobilières</p> <p>Activité 2 : Conduire une mission d'analyse des risques liés à l'acquisition ou à la revente d'actifs immobiliers</p> <p>Activité 3 : Améliorer l'environnement de travail de l'expert dans le cadre d'une activité de conseil salarié ou indépendant</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en application les enseignements théoriques en immersion professionnelle en entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait mettre en application les enseignements théoriques dans un contexte professionnel • Est capable d'appréhender son milieu professionnel par blocs de compétences

MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE

UES 1 - EXPERTISE ET EVALUATION IMMOBILIERES

<p>Baux commerciaux</p>	<p>C1.3 Effectuer le contrôle des pièces fournies par le client pour retenir les références les plus adaptées à la consistance des biens à expertiser</p> <p>C1.4.1 Vérifier la conformité des locaux visités avec les plans et/ou états récapitulatifs de surface</p> <p>C1.4.2 Vérifier la conformité de l'état locatif aux baux fournis par le client</p> <p>C1.5.1 Mobiliser et exploiter les documents et diligences nécessaires à la mission</p> <p>C1.5.2 Présenter les éléments techniques, juridiques et commerciaux déterminant la valeur des biens</p> <p>C1.5.3 Vérifier que le type de rapport réalisé, les hypothèses de travail et les méthodes employées sont conformes au périmètre des missions conformément aux modalités de la charte de l'expertise</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir rédiger et négocier des baux professionnels et commerciaux en s'appuyant sur des baux types (bureaux/ commerces/logistique) institutionnels ou « pro preneurs » • Maîtriser chaque clause afin d'avoir une approche opérationnelle de la négociation et la gestion des baux d'immeubles tertiaires • Maîtriser la mise en place du bail commercial et des mandats • Connaître le rôle du broker • Connaître les spécificités du bail avec une collectivité 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait exploiter les documents « baux » • Est capable de rapprocher l'état locatif des baux en cours • Sait repérer dans un bail commercial les éléments déterminant la valeur locative d'un bien
--------------------------------	--	---	---

Cadre réglementaire des métiers de l'expertise	<p>C1.1.1 Repérer les types de biens à évaluer et les types de valeurs à expertiser</p> <p>C1.1.2 Etablir la liste des documents nécessaires à la mission</p> <p>C1.1.3 Prévoir les visites des biens à expertiser. Pour l'expertise d'un patrimoine immobilier important, déterminer l'échantillon à visiter (en accord avec le client)</p> <p>C1.1.4 Déterminer le délai de rendu des conclusions et le devis de la mission</p> <p>C1.5.1 Mobiliser et exploiter les documents et diligences nécessaires à la mission</p> <p>C1.5.2 Présenter les éléments techniques, juridiques et commerciaux déterminant la valeur des biens</p> <p>C1.5.3 Vérifier que le type de rapport réalisé, les hypothèses de travail et les méthodes employées sont conformes au périmètre des missions conformément aux modalités de la charte de l'expertise</p> <p>C3.1 Savoir utiliser les réseaux professionnels et les réseaux sociaux pour identifier des cibles de prospects et valoriser l'intervention de l'expert en évaluation immobilière</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser le cadre réglementaire et déontologique des métiers de l'expertise • Savoir distinguer l'expert en évaluation immobilière et l'expert judiciaire • Connaître les bonnes pratiques en matière d'expertise immobilière 	<ul style="list-style-type: none"> • Connaît la structure d'un rapport d'expertise et les étapes de sa réalisation • Sait établir la liste des documents nécessaires à l'élaboration de l'expertise • Maîtrise les dispositions de la Charte de l'expertise et sait l'utiliser pour vérifier la validité d'un rapport d'expertise • Connaît les réseaux professionnels de l'expertise et les cas réglementaires de l'expert en évaluation immobilière
Evaluation des actifs résidentiels	<p>C1.1.1 Repérer les types de biens à évaluer et les types de valeurs à expertiser</p> <p>C1.1.2 Etablir la liste des documents nécessaires à la mission</p> <p>C1.1.3 Prévoir les visites des biens à expertiser. Pour l'expertise d'un patrimoine immobilier important, déterminer l'échantillon à visiter (en accord avec le client)</p> <p>C1.1.4 Déterminer le délai de rendu des conclusions et le devis de la mission</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir repérer les caractéristiques des baux et évaluer le risque de vacance • Savoir utiliser les bases de données de marché (prix, loyers) • Savoir évaluer le coût de travaux et de construction à partir d'une analyse systématique de leurs déterminants • Savoir mettre en oeuvre les méthodes d'évaluation adaptées au type de bien : bien banal, vente à la découpe, bien d'exception 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait indiquer les spécificités de l'actif étudié (marché, déterminants de la valeur) et choisir les méthodes d'évaluation adaptées • Est capable de justifier le choix des actifs à expertiser
Evaluation des actifs commerciaux et spécifiques	<p>C1.1.1 Repérer les types de biens à évaluer et les types de valeurs à expertiser</p> <p>C1.1.2 Etablir la liste des documents nécessaires à la mission</p> <p>C1.1.3 Prévoir les visites des biens à expertiser. Pour l'expertise d'un patrimoine immobilier important, déterminer l'échantillon à visiter (en accord avec le client)</p> <p>C1.1.4 Déterminer le délai de rendu des conclusions et le devis de la mission</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître l'environnement général et les différentes étapes d'évaluation des actifs commerciaux et spécifiques • Savoir appliquer les méthodes d'évaluation aux actifs commerciaux et spécifiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait indiquer les spécificités de l'actif étudié (marché, déterminants de la valeur) et choisir les méthodes d'évaluation adaptées • Est capable de justifier le choix des actifs à expertiser • Sait produire un rapport d'expertise conforme aux exigences professionnelles

UES2 - ACQUISITION ET VALORISATION DES ACTIFS IMMOBILIERS

Economie bancaire et financière	<p>C2.7 Structurer le financement de l'acquisition d'un portefeuille immobilier</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître l'organisation du système bancaire et financier français, les différentes activités bancaires et d'expliquer la différence entre banque de dépôts et banques d'investissement • Maîtriser les différents produits financiers selon leur risque et leur durée et les différents types de marchés financiers en situant le compartiment immobilier dans cet ensemble • Maîtriser le lien avec la notion de financiarisation de l'immobilier et le développement du marché de la dette immobilière. • Connaître les différents types de risques bancaires (risque de crédit , de marché, opérationnels, de liquidité) et la place de la gestion des risques dans l'activité des banques. • Connaître la notion de titrisation, en distinguant les opérations de bilan et les opérations hors bilan 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise l'ensemble de l'environnement bancaire pour sa prise de décision (risques, contraintes, réglementations)
Fiscalité immobilière	<p>C2.7 Structurer le financement de l'acquisition d'un portefeuille immobilier</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les dispositifs de la fiscalité de la mutation (acquisition, cession) • Maîtriser la détention (capital, revenus fonciers) en Immobilier d'entreprise • Maîtriser la fiscalité du capital immobilier et des revenus fonciers 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait intégrer la fiscalité de l'acquisition, la détention, la vente dans l'évaluation d'un projet immobilier
Financement des opérations immobilières	<p>C2.7 Structurer le financement de l'acquisition d'un portefeuille immobilier</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les différents types de financements d'opérations immobilières : analyse des risques, types de concours, critères d'intervention • Connaître les modalités de financements courts et de financements longs • Connaître le crédit-bail immobilier et les modalités de financements participatifs 	<ul style="list-style-type: none"> • Connaît les différents produits offerts en terme de financement et sait proposer le produit le plus intéressant • Maîtrise les critères d'analyse de risques bancaires • Sait déterminer des modalités de financement de ses projets et les incidences fiscales dans leur mise en oeuvre
Expérience de mobilité internationale		<ul style="list-style-type: none"> • Réaliser une expérience de l'international destinée à acquérir des compétences académiques, professionnelles et linguistiques 	