

MAGI

MANAGER EN ADMINISTRATION ET GESTION IMMOBILIÈRE Rentrée 2021 - 1 ère année - Temps plein

Objectifs de la formation :

Structurer, pour le compte d'une direction immobilière ou d'un cabinet d'administration de biens, une équipe de gestionnaires.

Assurer des postes de gestionnaires tertiaires ou habitations.

Encadrer des équipes pluridisciplinaires.

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		2 ects				
Droit de l'urbanisme et aménagement	28 h		écrit 2h	2 ects				
Droit de la construction	24 h		écrit 2h	2 ects				
Acquisition et dissociation du foncier	20 h	1 cc		1 ects				
UEF 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT								
Economie immobilière	28 h		écrit 2h	2 ects				
Marketing stratégique	32 h		cas d'étude	2 ects				
UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE								
Evaluation immobilière	24 h	1 cc		1 ects				
UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES								
La ville, histoire et trajectoires	24 h	1 cc		1 ects				
Technologie et Pathologie des bâtiments	20 h	1 cc		1 ects				
Politique de l'habitat	24 h	1 cc		2 ects				

Anglais	28 h	2 cc		2 ects	
ESPI Inside					1 ects
Méthodologie de la thèse	4 h				
Immersion professionnelle					29 ects

MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE

UES 1 - GESTION JURIDIQUE ET COMMERCIALE DES ACTIFS IMMOBILIERS

Baux commerciaux et gestion locative en immobilier d'entreprise	24 h		écrit 2h	2 ects	
Développement et stratégie commerciale	20 h	1 cc		1 ects	
Typologie, usages et destination des actifs	16 h	1 cc		1 ects	
Copropriété tertiaire	20 h		écrit 2h	2 ects	

UES2 - GESTION TECHNIQUE ET FINANCIERE DES ACTIFS IMMOBILIERS

Budget et analyse d'exploitation	20 h	1 cc		2 ects	
Audit technique et réglementaire des immeubles	24 h		dossier	2 ects	
Typologie des investisseurs et des investissements en immobilier d'entreprise	24 h	1 cc		2 ects	
Expérience de l'international					5 ects

TOTAL	424 h		10 h	30 ects	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	<p>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</p> <p>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</p>	<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	<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>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>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</p> <p>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</p> <p>Après obtention des permis, purger les éventuels recours des tiers pour être en mesure de démarrer le chantier</p>	<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	<p>Etablir un plan de trésorerie pour lancer les appels de fonds aux acquéreurs en fonction de l'avancement des travaux</p> <p>Veiller au respect des engagements juridiques et des différents contrats : acquisition du terrain, signature des marchés de travaux, contrat des prestataires</p> <p>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</p> <p>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</p>	<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 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	<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 les conditions d'acquisition du terrain avec les propriétaires fonciers pour rédiger l'offre d'achat du terrain assortie du prix d'acquisition</p> <p>Veiller au respect des engagements juridiques et des différents contrats : acquisition du terrain, signature des marchés de travaux, contrat des prestataires</p>	<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	<p>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</p> <p>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</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> <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> <p>Définir la grille et les conditions de la vente du programme immobilier pour optimiser la rentabilité financière de l'opération.</p>	<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	<p>Savoir exploiter les études d'aménagement d'un quartier pour identifier les modifications susceptibles d'augmenter la valeur d'un immeuble</p> <p>Concevoir et conduire les études préalables à une acquisition ou un aménagement immobilier</p> <p>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</p>	<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 TERRITOIRES

<p>Evaluation immobilière</p>	<p>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</p>	<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 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 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 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 : Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine d'habitation ou tertiaire Activité 2 : Protéger son client de tout risque Activité 3 : Coordonner la gestion administrative des immeubles sur les plans assurance, comptabilité et juridique</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 : Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine d'habitation ou tertiaire Activité 2 : Protéger son client de tout risque Activité 3 : Coordonner la gestion administrative des immeubles sur les plans assurance, comptabilité et juridique</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 : Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine d'habitation ou tertiaire Activité 2 : Protéger son client de tout risque Activité 3 : Coordonner la gestion administrative des immeubles sur les plans assurance, comptabilité et juridique</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 - GESTION JURIDIQUE ET COMMERCIALE DES ACTIFS IMMOBILIERS

<p>Baux commerciaux et gestion locative en immobilier d'entreprise</p>	<p>C1.2 Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence C2.1 Proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation pour gérer de façon proactive son portefeuille client C2.2 Anticiper des risques de départ ou d'impayés des locataires pour éviter tout dérapage budgétaire et financier</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 (Présentation, Signature et Renégociation) et des mandats • Savoir accomplir tous les actes courants de gestion locative, liés au mandats et au métier de broker • Maîtriser la gestion opérationnelle des baux d'immeubles tertiaires et leur résiliation 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait analyser des baux professionnels et commerciaux • Sait rédiger des baux et sait prévenir des risques de contentieux
---	---	--	---

Développement et stratégie commerciale	<p>C1.1 Identifier les attentes du client pour lui proposer une organisation personnalisée</p> <p>C1.2 Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence</p> <p>C3.1 Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité pour acquérir une logique de « Centre de profit »</p> <p>C3.4 Exercer son rôle de manager d'affaire auprès des clients</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître la typologie des acteurs de la gestion immobilière résidentielle & d'entreprise, leurs relations et les caractéristiques du parc immobilier et des propriétaires • Savoir proposer au client une démarche commerciale adaptée à ses besoins pour optimiser l'acte de gestion • Connaître le processus d'une acquisition et maîtriser le rôle du professionnel en son sein • Savoir mobiliser les techniques de commercialisation et les éléments de langage appropriés • Maîtriser la préparation, la passation et le suivi d'un appel d'offres 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de proposer une stratégie viable à son client compte tenu de son cahier des charges
Typologie, usages et destination des actifs	<p>C1.2 Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence</p> <p>C2.1 Proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation pour gérer de façon proactive son portefeuille client</p> <p>C3.4 Exercer son rôle de manager d'affaire auprès des clients</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir déterminer le profil juridique d'un immeuble et différencier les notions d'usage, de destination et d'exploitation effectives des actifs • Comprendre les liens entre les procédures de changement d'usage et de changement de destination ainsi que les risques et les contraintes qui y sont associés • Savoir distinguer les actifs résidentiels, tertiaires et spécifiques et maîtriser les diverses réglementations applicables. • Être capable de proposer un changement de destination et savoir en évaluer le coût pour conseiller au mieux l'investisseur, y compris pour des actifs spécifiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait identifier sur les différents types d'actifs et maîtrise les réglementations à appliquer • Maîtrise les règles et enjeux des procédures de changement d'usage et de destination ainsi que les risques et contraintes associés • Est capable de proposer un changement de destination et savoir en évaluer le coût pour conseiller au mieux l'investisseur
Copropriété tertiaire	<p>C2.1 Proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation pour gérer de façon proactive son portefeuille client</p> <p>C2.3 Adapter son organisation pour manager des actifs immobiliers de grands comptes possédant des portefeuilles d'immeubles importants en nombre et en taille</p> <p>C3.2 Organiser et piloter le temps de travail pour assurer une prestation de qualité rémunérée à sa juste valeur</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les spécificités des copropriétés tertiaires, des grands ensembles, des centres commerciaux • Maîtriser la division en volume sur un ensemble immobilier • Connaître les lois et règlements applicables à l'organisation, aux instances, aux décisions et documents concernant la vie des copropriétés en particulier dans leurs instances • Savoir préparer, convoquer, tenir et assurer le suivi sécurisé d'une AG et rédiger tous documents en lien • Connaître les particularités des ASL et AFUL 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de gérer juridiquement, techniquement, administrativement et financièrement des copropriétés tertiaires • Est capable d'organiser et de piloter une AG dans le respect du code de la copropriété
UES2 - GESTION TECHNIQUE ET FINANCIERE DES ACTIFS IMMOBILIERS			
Budget et analyse d'exploitation	<p>C2.1 Proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation pour gérer de façon proactive son portefeuille client</p> <p>C2.2 Anticiper des risques de départ ou d'impayés des locataires pour éviter tout dérapage budgétaire et financier</p> <p>C3.1 Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité pour acquérir une logique de « Centre de profit »</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les grands principes de la comptabilité d'immobilier d'entreprise dans un contexte de gestion sous mandat • Savoir élaborer un budget prévisionnel adapté pour un actif tertiaire (budget de charges et budget d'exploitation, élaboration du compte de résultat prévisionnel, postes de charges et de produits, budget entretien courant, plan pluriannuel de « gros entretien et grosses réparations) • Savoir rendre compte du budget au mandant, et analyser la rentabilité de l'actif (comptendu de gérance, analyse d'exploitation, ratios de rentabilité) 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'élaborer un budget et de le présenter conformément aux règles de la comptabilité d'immobilier
Audit technique et réglementaire des immeubles	<p>C1.2 Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence</p> <p>C1.3 Appréhender les prestations possibles à réaliser dans la limite de son champ de compétence pour s'assurer du chiffre d'affaires complémentaire et être à la source du marché qui le concerne grâce à ces missions annexes</p> <p>C2.3 Adapter son organisation pour manager des actifs immobiliers de grands comptes possédant des portefeuilles d'immeubles importants en nombre et en taille</p> <p>C3.1 Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité pour acquérir une logique de « Centre de profit »</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître la définition, les missions, les responsabilités de 3 acteurs périphériques majeurs (le contrôle technique, le coordonnateur SPS, le coordonnateur SS) ainsi que des acteurs connexes • Maîtriser la chronologie d'un projet, maîtriser le planning opérationnel comprenant un phasage du projet sur la base d'une durée prédéfinie • Connaître et maîtriser le déroulé des opérations et la répartition des coûts • Connaître les obligations légales et réglementaires en matière d'audit notamment concernant les questions énergétiques 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait identifier l'expertise à mobiliser en fonction d'une problématique et la manager • Sait appliquer ou faire appliquer les obligations découlant de l'actualité juridique et technique • Est capable de proposer, suivre et manager les opérations en tant que maître d'ouvrage
Typologie des investisseurs et des investissements en immobilier d'entreprise	<p>C1.1 Identifier les attentes du client pour lui proposer une organisation personnalisée</p> <p>C1.2 Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence</p> <p>C3.1 Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité pour acquérir une logique de « Centre de profit »</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les typologies d'immeubles, les acteurs en immobilier d'entreprises et les différentes catégories d'investisseurs • Maîtriser les formes de l'investissement immobilier • Savoir identifier le propriétaire d'une foncière et la fiscalité applicable • Maîtriser les risques liés aux investissements en abordant les investissements CORE/CORE +/- VALUE ADDED/ OPPORTUNISTES • Connaître les investissements spécifiques tels que l'hôtellerie ou bien les fonds réglementés européens 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'identifier la catégorie d'investisseur et de l'accompagner en terme de maîtrise des risques • Est capable de proposer des investissements en tenant compte du cadre financier et fiscal des actifs
Expérience de l'international		<ul style="list-style-type: none"> • Réaliser une expérience de l'international destinée à acquérir des compétences académiques, professionnelles et linguistiques 	