

MAPI

MANAGER EN AMENAGEMENT ET PROMOTION IMMOBILIERE Rentrée 2021 - 1 ère année - Temps plein

Objectifs de la formation :

Aménager le foncier (terrains ou zones susceptibles d'être aménagés ou construits).
Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes.
Manager la commercialisation et l'après-vente d'un ou plusieurs programmes.

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		2 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 - AMENAGEMENT ET RENOVATION URBAINE

Promotion immobilière, acteurs et marchés	16 h	1 cc	1 ects	
Urbanisme opérationnel	20 h		2 ects	écrit 2h
Droit de la promotion immobilière	24 h		2 ects	écrit 2h

UES2 - MONTAGE D'OPERATIONS

Etude foncière et opération résidentielle	44 h	2 cc	2 ects	
Montage d'une opération résidentielle	20 h		2 ects	cas pratique
Financement des opérations de promotion	20 h	1 cc	2 ects	
Expérience de l'international				5 ects

TOTAL	420 h		30 ects	10 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • 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

- 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

- 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

La ville, histoire et trajectoires

- 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

- 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

- Est capable de mobiliser des connaissances historiques dans une analyse critique d'un projet immobilier
- Connait les processus et contraintes des différents milieux urbanisés

Technologie et Pathologie des bâtiments

- Manager la réception des travaux assisté du maître d'œuvre pour être en mesure de procéder à la livraison du programme au client.

- 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

- Connait éléments techniques d'un bâtiment et les mobilise pour vérifier le bonne exécution d'un chantier

Politique de l'habitat

- 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

- 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

- 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

Anglais

- Activité 1 :** Aménager le foncier
- Activité 2 :** Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes
- Activité 3 :** Organiser la commercialisation et le suivi après vente d'un ou plusieurs programmes

ANGLAIS I

- Savoir s'exprimer dans un milieu professionnel international
- Connaître les fondamentaux du vocabulaire immobilier

ANGLAIS II

- Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral dans un contexte professionnel appliqué à l'immobilier

- 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

ESPI Inside

- Constituer et fidéliser son réseau de contacts, suivre la vie et l'évolution de son secteur d'activité

- Développer une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité

- Développe une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité

Méthodologie de la thèse

- Activité 1 :** Aménager le foncier
- Activité 2 :** Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes
- Activité 3 :** Organiser la commercialisation et le suivi après vente d'un ou plusieurs programmes

METHODOLOGIE DE LA THESE I

- Savoir déterminer un sujet à dimension académique et professionnelle
- Savoir identifier des sources fiables et actualisées

METHODOLOGIE DE LA THESE II

- Savoir élaborer un plan et une problématique cohérents
- Maîtriser la méthodologie de rédaction d'une thèse à dimension académique et professionnelle

- Sait organiser et analyser des recherches documentaires et élaborer une problématique sur une problématique d'entreprise de son choix

Immersion professionnelle

- Activité 1 :** Aménager le foncier
- Activité 2 :** Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes
- Activité 3 :** Organiser la commercialisation et le suivi après vente d'un ou plusieurs programmes

- Mettre en application les enseignements théoriques en immersion professionnelle en entreprise

- 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 - AMENAGEMENT ET RENOVATION URBAINE

Promotion immobilière, acteurs et marchés

- C1.4** 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
- C1.8** 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

- Connaître les caractéristiques des marchés et des acteurs de la promotion immobilière sur le territoire national et à l'international
- Comprendre les évolutions récentes de ces marchés, les différents opérateurs, leurs cibles, leurs stratégies
- Savoir évaluer leurs conséquences sur le développement du secteur de la promotion immobilière
- Comprendre l'impact économique sur la promotion immobilière

- Sait identifier les mécanismes liés à la constructivité et à l'étude de marché
- Sait identifier les grands acteurs de la promotion immobilière

Urbanisme opérationnel	<p>C1.2 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>C1.4 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>C1.5 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>C1.8 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>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les caractéristiques des opérations d'aménagement urbain: les ZAC, ZAD et lotissements • Maîtriser les mécanismes de contrôle de l'utilisation des sols : le certificat d'urbanisme, le permis de construire, les autres autorisations ainsi que les déclarations préalables • Maîtriser le régime et la procédure de délivrance des autorisations d'urbanisme • Connaître les modalités d'intervention des personnes publiques en matière de maîtrise foncière : expropriation, droit de préemption • Connaître les différents contentieux en matière d'urbanisme : le déféré préfectoral, le recours contre les autorisations et le refus d'autorisation, le droit pénal de l'urbanisme 	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise les règles d'urbanisme et de procédures sur le plan juridique et technique • Sait répondre aux enjeux d'urbanisme relatifs aux opérations de construction et d'aménagement
Droit de la promotion immobilière	<p>C1.10.1 Analyser les contraintes juridiques de voisinage et les servitudes pour déterminer précisément les projets</p> <p>C1.4 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>C1.8 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>C2.6 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"> • Connaître les structures d'accueil et de portage • Comprendre les différences en VEFA, VEFI, VIR, CPI, CCFI (approfondissement) • Maîtriser le rôle du promoteur d'un point de vue juridique • Connaître les modes de commercialisation de l'opération (vente d'immeuble à construire, le secteur protégé, location accession) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait répondre aux enjeux juridiques applicables à la promotion immobilière
UES2 - MONTAGE D'OPERATIONS			
Etude foncière et opération résidentielle	<p>C1.1 Concevoir un réseau le plus large possible de relations pouvant constituer des intermédiaires et apporteurs d'affaires : élus locaux ou régionaux, organismes publics ou parapublics, notaires mandataires liquidateurs pour identifier du foncier constructible ou susceptible de le devenir</p> <p>C1.2 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>C1.3 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>C1.8 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>C1.9.2 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>	<ul style="list-style-type: none"> • Connaître les différentes méthodes de prospection foncière, cibler les acquisitions foncières et savoir déterminer la constructibilité des terrains • Comprendre et savoir utiliser les documents d'urbanisme, maîtriser leur application aux projets et savoir traiter les incidences du SCOT • Maîtriser les mécanismes de formation du prix du foncier et de l'immobilier et maîtriser le budget promoteur • Maîtriser toutes les étapes d'une étude de marché (connaître les tendances du marché et les caractéristiques des clientèles cibles) • Comprendre les différentes étapes du montage d'opération et connaître les intervenants • Savoir définir une programmation de projet en approche multicritères et maîtriser les outils d'adaptation aux évolutions contextuelles de ces projets • Connaître les caractéristiques, la définition d'un programme de logements et en maîtriser les modes de conception • Connaître les dispositifs d'aide à l'accession à la propriété et à l'investissement immobilier et savoir les mobiliser en fonction des opérations projetées • Savoir établir et suivre un budget promoteur 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait identifier les personnes ressources donnant accès au foncier constructible ou potentiellement constructible • Est capable d'indiquer et de mettre en œuvre la méthode de prospection foncière adaptée à la zone étudiée • Sait appuyer sa réponse sur une étude de marché mettant en évidence la pertinence du projet proposé • Maîtrise les étapes d'une étude de marché et mobilise les informations pertinentes • Mobilise le mécanisme de formation des prix fonciers pour déterminer le prix d'acquisition
Montage d'une opération résidentielle	<p>C1.7 Présenter au Comité d'engagement ou au Conseil d'Administration de la société un dossier d'engagement pour la réalisation du programme en vue d'obtenir son accord</p> <p>C1.9.1 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>C2.2.1 Elaborer un bilan prévisionnel financier pour évaluer la marge bénéficiaire de l'opération</p> <p>Cas pratique - Ensemble des compétences associées à l'activité 2 :</p> <p>Act.2.1 Elaborer un programme immobilier</p> <p>Act.2.2 Etablir les conditions financières et budgétaires de réalisation du ou des programmes à construire</p> <p>Act.2.3 Piloter les autorisations et la réalisation des travaux</p> <p>Act.2.4 Piloter de la réalisation des travaux nécessaires à la mise en place du projet validé</p> <p>Act.2.5 Lancer les appels de fonds</p> <p>Act.2.6 Assurer la veille juridique</p> <p>Act.2.7 Négocier les souscriptions de garanties</p> <p>C3.1.1 Définir la stratégie commerciale et le budget de communication pour commercialiser l'opération dans les meilleures conditions</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir mettre en application tous les apprentissages : • Comprendre les différentes étapes du montage d'opération et connaître les intervenants • Savoir définir une programmation de projet en approche multicritères et maîtriser les outils d'adaptation aux évolutions contextuelles de ces projets • Connaître les caractéristiques, la définition d'un programme de logements et en maîtriser les modes de conception • Connaître les dispositifs d'aide à l'accession à la propriété et à l'investissement immobilier et savoir les mobiliser en fonction des opérations projetées • Savoir établir et suivre un budget promoteur 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de monter un budget promoteur • Est capable de rédiger un dossier d'engagement mobilisant les données pertinentes • Sait définir un programme adapté au terrain (densité et typologie des logements) • Sait construire un budget d'opération résidentielle en évaluant tous ses postes <p>Cas pratique :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sait élaborer le montage d'une opération immobilière en logements neufs ou en résidences gérées (résidences de tourisme et résidences avec services) sous ses aspects financiers (établir un bilan financier), marketing (réaliser une étude de marché, définir le projet), commerciaux (commercialiser un programme), de communication (budget et actions de publicité).
Financement des opérations de promotion	<p>C1.7 Présenter au Comité d'engagement ou au Conseil d'Administration de la société un dossier d'engagement pour la réalisation du programme en vue d'obtenir son accord</p> <p>C2.2.2 Mettre en place les différents concours bancaires et les fonds propres pour réaliser l'opération</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les différentes formes des crédits promoteurs • Maîtriser l'analyse des risques dans les approches cambiaires simples et complexes dans les montages de dossiers de financements • Savoir gérer les relations avec les prêteurs pendant le déroulement de l'opération • Savoir optimiser les fonds propres mobilisés dans toutes opérations • Connaître les sources de financements complémentaires et innovants mobilisables (type Crowdfunding-Partage d'opération) 	<ul style="list-style-type: none"> • Connaît les financements bancaires des opérations de promotion immobilière • Sait constituer les fonds propres d'une opération, en proposant si nécessaire des financements non bancaires • Connaît les différents types de concours bancaires et sait construire un dossier de demande de financement
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 	