

# MIFIM

## MANAGER EN INGÉNIERIE DE LA FINANCE IMMOBILIÈRE Rentrée 2022 - 1<sup>ère</sup> année - Temps plein

### Objectifs de la formation :

Réaliser des opérations de financement  
 Mettre en place des crédits ou de l'optimisation patrimoniale  
 S'adresser à des clients investisseurs particuliers ou entreprises

### 1ER SEMESTRE

### 2È SEMESTRE

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*
<b>MODULE 1 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX</b>								
<b>UEF 1 - DROIT</b>								
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				
<b>UEF 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT</b>								
Economie immobilière	28 h		écrit 2h	2 ects				
Marketing stratégique	32 h		cas d'étude	2 ects				
<b>UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE</b>								
Evaluation immobilière	24 h	1 cc		1 ects				
<b>UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES</b>								
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 - FINANCEMENTS IMMOBILIERS & ANALYSE DES RISQUES

Analyse financière	28 h	1 cc	2 ects	
Economie bancaire et financière	24 h	1 cc	2 ects	
Financement des opérations immobilières	24 h		écrit 2h 2 ects	
Présentation d'une demande de financement	12 h		cas pratique 2 ects	

UES2 - ACQUISITION & VALORISATION DES ACTIFS IMMOBILIERS

Baux commerciaux	24 h		écrit 2h 2 ects	
Fiscalité immobilière	28 h	1 cc	2 ects	
Expérience de l'international				5 ects

TOTAL	416 h		10 h	30 ects	30 ects
TOTAL NOMBRE D'HEURES ANNUELLES	426 h				

\*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**

<p align="center"><b>Droit du développement durable</b></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 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"> <li>• Maîtriser les bases du développement durable appliquées à l'immobilier, le cadre légal et les dispositifs réglementaires nationaux et internationaux</li> <li>• 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</li> <li>• Maîtriser les enjeux énergétiques et de développement durable en général sur le marché de l'immobilier français</li> <li>• Maîtriser l'impact de la législation et de la réglementation environnementale sur les activités immobilières</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sait déterminer la consistance d'un projet (nature et contenu du bâti) conforme aux réglementations environnementales</li> <li>• Vérifie la conformité des équipements proposés aux réglementations environnementales</li> </ul>
<p align="center"><b>Droit de l'urbanisme et aménagement</b></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 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"> <li>• Connaître les principaux documents d'urbanisme (SCOT, PLU, Carte communale) et leurs principes d'élaborations.</li> <li>• Appréhender et comprendre la hiérarchie des normes en urbanisme et les notions de compatibilité/conformité et de prise en compte</li> <li>• Connaître et maîtriser les règles générales d'aménagement et d'urbanisme concernant les plans d'occupation des sols.</li> <li>• Connaître et distinguer les autorisations d'urbanisme en fonction des opérations d'aménagement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est capable d'exploiter les documents d'urbanisme pour identifier le foncier constructible ou potentiellement constructible</li> <li>• Sait exploiter les documents d'urbanisme pour 1) déterminer la constructibilité d'un terrain ; 2) identifier les projets d'infrastructures et équipements</li> <li>• Sait déterminer la consistance d'un projet (nature et contenu du bâti) conforme aux documents d'urbanisme</li> <li>• Est capable de rédiger les éléments de la demande de permis de démolir et de construire</li> <li>• Connaît les délais de recours et en déduit la date de début de chantier</li> </ul>
<p align="center"><b>Droit de la construction</b></p>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• Maîtriser le contenu et les différents types de contrats liés à la construction et être en mesure d'en indiquer les différences : VIC, CCFM, contrats entreprise, contrats de louage ouvrage</li> <li>• Savoir identifier et expliquer les risques et dommages relevant de garanties légales obligatoires pour les maîtres d'ouvrage et pour les constructeurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtrise le calendrier réglementaire des appels de fonds</li> <li>• Maîtrise les dispositions des contrats de travaux et de prestataires, est capable d'en vérifier la bonne exécution</li> <li>• Est capable d'identifier et d'expliquer les risques et dommages relevant de garanties légales obligatoires pour les maîtres d'ouvrage</li> <li>• Maîtrise les dispositions des contrats de vente et est capable de vérifier le respect de leurs clauses</li> </ul>
<p align="center"><b>Acquisition et dissociation du foncier</b></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 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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les modalités d'acquisition du foncier</li> <li>• Connaître les différentes promesses de vente</li> <li>• Maîtriser le démembrement de propriété</li> <li>• Connaître les nouveaux outils d'acquisition du foncier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mobilise les modalités d'acquisition foncière pour proposer les solutions répondant aux besoins des vendeurs potentiels</li> <li>• Connaît les différentes modalités d'acquisition d'un terrain et justifie la modalité choisie</li> <li>• Connaît les dispositifs juridiques de l'acquisition foncière, est capable de vérifier la bonne exécution du contrat retenu pour le projet</li> </ul>

**UEF 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT**

<p align="center"><b>Economie immobilière</b></p>	<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 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.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les caractéristiques et les particularités de l'immobilier par rapport à d'autres biens et services</li> <li>• Maîtriser les liens entre la croissance économique et l'état des marchés immobiliers</li> <li>• Savoir définir et identifier les cycles et les bulles sur les marchés immobiliers, comprendre les origines des déséquilibres (marchés tendus)</li> <li>• Comprendre les leviers individuels à l'origine des choix des agents économiques en matière d'immobilier</li> <li>• Savoir mobiliser les outils théoriques permettant de comprendre les effets des politiques publiques sur les marchés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• Sait mobiliser les données relatives aux marchés immobiliers</li> <li>• Analyse ces données du point de vue de l'investisseur et du point de vue de l'utilisateur</li> <li>• Mobilise la notion de segmentation pour repérer les catégories de clientèles, leurs besoins, leurs budgets logement</li> <li>• Mobilise sa connaissance des cycles immobiliers pour caractériser la conjoncture présente et attendue des marchés</li> <li>• Maîtrise les déterminants de la demande immobilière (ménages et entreprises, acquisition et location) et les utilise pour élaborer des prévisions de demande</li> <li>• Sait repérer les catégories de clientèle (besoins logement et budgets) pour construire une grille tarifaire adaptée</li> </ul>
<p align="center"><b>Marketing stratégique</b></p>	<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir réaliser un diagnostic stratégique et s'approprier les outils adaptés</li> <li>• Être capable d'analyser le portefeuille d'activité d'une entreprise</li> <li>• Savoir élaborer une stratégie marketing</li> <li>• Savoir développer un plan marketing ou marketing mix</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sait trouver et interpréter les informations caractéristiques d'un marché (quantités, prix)</li> <li>• Maîtrise les mécanismes de formation des prix fonciers et immobiliers et les mobilise pour évaluer la viabilité d'une opération</li> <li>• Sait évaluer les perspectives d'évolution en s'appuyant sur les mécanismes de formation des prix fonciers et immobiliers</li> </ul>

**UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE**

<p align="center"><b>Evaluation immobilière</b></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"> <li>• Maîtriser les différentes notions de valeur</li> <li>• Maîtriser les principales méthodologies d'évaluation (comparaison, capitalisation du revenu, DCF, bilan) et les règles de calcul d'une évaluation</li> <li>• Être capable de rédiger un rapport d'expertise simple</li> <li>• Maîtriser l'environnement et les règles du métier d'expert immobilier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sait indiquer les spécificités de l'actif étudié (marché, déterminants de la valeur)</li> <li>• Sait choisir les méthodes d'évaluation adaptées</li> <li>• Est capable de justifier le choix des actifs à expertiser</li> </ul>
---	---	--	--

<p><b>La ville, histoire et trajectoires</b></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"> <li>• Savoir reconnaître les différentes périodes de l'histoire urbaine et architecturale</li> <li>• Être capable de développer un regard critique sur les choix en urbanisme</li> <li>• Comprendre le fonctionnement d'un territoire et ses dynamiques historiques et actuelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est capable de mobiliser des connaissances historiques dans une analyse critique d'un projet immobilier</li> <li>• Connaît les processus et contraintes des différents milieux urbanisés</li> </ul>
<p><b>Technologie et Pathologie des bâtiments</b></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"> <li>• Savoir lire un plan, comprendre les notions d'échelle et le vocabulaire d'architecture</li> <li>• Savoir construire la chronologie d'un projet et le planning opérationnel (définir les étapes et le budget)</li> <li>• Savoir communiquer avec les différents intervenants nécessaires et maîtriser les différentes procédures</li> <li>• Savoir reconnaître les différentes pathologies du bâtiment, savoir les prévenir et les réparer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaît éléments techniques d'un bâtiment et les mobilise pour vérifier la bonne exécution d'un chantier</li> </ul>
<p><b>Politique de l'habitat</b></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"> <li>• Savoir distinguer logement et habitat</li> <li>• Connaître la situation du logement en France, et être capable de rendre compte de sa diversité territoriale.</li> <li>• Maîtriser les liens entre les situations locales du logement et la sociologie des territoires</li> <li>• Comprendre la politique du logement (objectifs, acteurs et complémentarités public-privé) et ses articulations avec les politiques de l'habitat et de l'aménagement</li> <li>• Comprendre les particularités de la politique de l'habitat menée en France, dans le contexte des politiques européennes et internationales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>

UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES

<p><b>Anglais</b></p>	<p><b>Activité 1 :</b> Expertiser les demandes de financement de l'immobilier pour des investisseurs ou des utilisateurs, dans des établissements de crédit ou de crédit-bail immobilier  <b>Activité 2 :</b> Conseiller et gérer pour le compte de tiers  <b>Activité 3 :</b> Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</p>	<p><b>ANGLAIS I</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir s'exprimer dans un milieu professionnel international</li> <li>• Connaître les fondamentaux du vocabulaire immobilier</li> </ul> <p><b>ANGLAIS II</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral dans un contexte professionnel appliqué à l'immobilier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est capable d'adapter son vocabulaire professionnels à des pratiques commerciales</li> <li>• Est capable de créer des documents professionnels en anglais</li> <li>• Est capable lors d'échanges de réagir spontanément</li> <li>• Est capable de lire des documents professionnels en anglais</li> </ul>
<p><b>ESPI Inside</b></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"> <li>• Développer une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Développe une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité</li> </ul>
<p><b>Méthodologie de la thèse</b></p>	<p><b>Activité 1 :</b> Expertiser les demandes de financement de l'immobilier pour des investisseurs ou des utilisateurs, dans des établissements de crédit ou de crédit-bail immobilier  <b>Activité 2 :</b> Conseiller et gérer pour le compte de tiers  <b>Activité 3 :</b> Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</p>	<p><b>METHODOLOGIE DE LA THESE I</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir déterminer un sujet à dimension académique et professionnelle</li> <li>• Savoir identifier des sources fiables et actualisées</li> </ul> <p><b>METHODOLOGIE DE LA THESE II</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir élaborer un plan et une problématique cohérents</li> <li>• Maîtriser la méthodologie de rédaction d'une thèse à dimension académique et professionnelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sait organiser et analyser des recherches documentaires et élaborer une problématique sur une problématique d'entreprise de son choix</li> </ul>
<p><b>Immersion professionnelle</b></p>	<p><b>Activité 1 :</b> Expertiser les demandes de financement de l'immobilier pour des investisseurs ou des utilisateurs, dans des établissements de crédit ou de crédit-bail immobilier  <b>Activité 2 :</b> Conseiller et gérer pour le compte de tiers  <b>Activité 3 :</b> Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en application les enseignements théoriques en immersion professionnelle en entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sait mettre en application les enseignements théoriques dans un contexte professionnel</li> <li>• Est capable d'appréhender son milieu professionnel par blocs de compétences</li> </ul>

MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE

UES 1 - FINANCEMENTS IMMOBILIERS & ANALYSE DES RISQUES

<p><b>Analyse financière</b></p>	<p><b>C1.3</b> Émettre un avis motivé sur la pertinence de l'investissement pour accompagner l'investisseur dans la prise de décision  <b>C1.5</b> S'assurer de la capacité de l'emprunteur à faire face aux charges financières générées par la demande de financement pour disposer de garanties suffisantes permettant le remboursement des fonds, malgré la défaillance de l'emprunteur  <b>C3.2</b> Anticiper des opérations de financements complexes ou des projets d'investissement pour développer son activité</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Être capable d'apprécier au vu de ses documents financiers, la solvabilité et la rentabilité d'une entreprise</li> <li>• Savoir décomposer le résultat d'ensemble en résultat exploitation, financier et exceptionnel</li> <li>• Savoir différencier le résultat comptable du résultat fiscal</li> <li>• Connaître les différents SIG et savoir interpréter leur évolution</li> <li>• Savoir déterminer le FDR, le BFR &amp; la trésorerie</li> <li>• Maîtriser les principaux ratios d'analyse financière</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sait calculer le coût global d'un projet</li> <li>• Maîtrise les méthodes de calculs des principaux indicateurs financiers</li> <li>• Est capable d'apprécier la situation financière d'une entreprise, sa solvabilité et sa rentabilité</li> </ul>
----------------------------------	--	--	--

Economie bancaire et financière	<p><b>C1.2</b> Construire des simulations financières sous différentes hypothèses (coût du financement, durée de détention, régime fiscal, évolution des loyers et des prix immobiliers) et élaborer un « business plan » conforme aux critères de l'investisseur</p> <p><b>C1.5</b> S'assurer de la capacité de l'emprunteur à faire face aux charges financières générées par la demande de financement pour disposer de garanties suffisantes permettant le remboursement des fonds, malgré la défaillance de l'emprunteur</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître l'organisation du système bancaire et financier français, les différentes activités bancaires et savoir expliquer la différence entre banque de dépôts et banques d'investissement</li> <li>• 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</li> <li>• Connaître le lien avec la notion de financiarisation de l'immobilier et le développement du marché de la dette immobilière</li> <li>• 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.</li> <li>• Comprendre la notion de titrisation, en distinguant les opérations de bilan et les opérations hors bilan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaît les mécanismes de régulation des mécanismes bancaires</li> <li>• Connaît les différentes activités bancaires</li> <li>• Maîtrise l'ensemble de l'environnement bancaire pour sa prise de décision (risques, contraintes, réglementations)</li> </ul>
Financement des opérations immobilières	<p><b>C1.2</b> Construire des simulations financières sous différentes hypothèses (coût du financement, durée de détention, régime fiscal, évolution des loyers et des prix immobiliers) et élaborer un « business plan » conforme aux critères de l'investisseur</p> <p><b>C1.5</b> S'assurer de la capacité de l'emprunteur à faire face aux charges financières générées par la demande de financement pour disposer de garanties suffisantes permettant le remboursement des fonds, malgré la défaillance de l'emprunteur</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les différents types de financements d'opérations immobilières : analyse des risques, types de concours, critères d'intervention</li> <li>• Connaître et savoir mettre en œuvre les modalités de financements courts et de financements longs</li> <li>• Connaître le crédit-bail immobilier et les modalités de financements participatifs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaît les différents produits offerts en terme de financement et sait proposer le produit le plus intéressant</li> <li>• Maîtrise les critères d'analyse de risques bancaires</li> <li>• Est capable de constituer un dossier de demande de crédits</li> <li>• Sait déterminer des modalités de financement de ses projets et les incidences fiscales dans leur mise en œuvre</li> </ul>
Présentation d'une demande de financement	<p><b>C1.2</b> Construire des simulations financières sous différentes hypothèses (coût du financement, durée de détention, régime fiscal, évolution des loyers et des prix immobiliers) et élaborer un « business plan » conforme aux critères de l'investisseur</p> <p><b>C1.5</b> S'assurer de la capacité de l'emprunteur à faire face aux charges financières générées par la demande de financement pour disposer de garanties suffisantes permettant le remboursement des fonds, malgré la défaillance de l'emprunteur</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir conseiller un professionnel de l'immobilier dans le choix du financement d'un projet</li> <li>• Connaître les mécanismes et l'articulation des différents financements</li> <li>• Savoir analyser l'opération et le montage et argumenter ses choix</li> </ul>	<p><b>Cas pratique :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaît les différents produits offerts en terme de financement et sait proposer le produit le plus intéressant</li> <li>• Maîtrise les critères d'analyse de risques bancaires</li> <li>• Est capable de constituer un dossier de demande de crédits</li> <li>• Sait déterminer des modalités de financement de ses projets et les incidences fiscales dans leur mise en œuvre</li> </ul>
<b>UES2 - ACQUISITION &amp; VALORISATION DES ACTIFS IMMOBILIERS</b>			
Baux commerciaux	<p><b>C1.4</b> Estimer la valorisation éventuelle de l'actif pour intégrer celle-ci dans son appréhension globale de l'investissement</p> <p><b>C1.6</b> Notifier les informations sur les évolutions juridiques, fiscales et financières relatives aux bâtiments professionnels pour minimiser le risque de recours des tiers</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir rédiger et négocier des baux professionnels et commerciaux en s'appuyant sur des baux types institutionnels ou « pro preneurs »</li> <li>• Maîtriser chaque clause afin d'avoir une approche opérationnelle de la négociation et la gestion des baux d'immeubles tertiaires</li> <li>• Maîtriser la mise en place du bail commercial et des mandats</li> <li>• Comprendre le rôle du broker</li> <li>• Connaître les spécificités du bail avec une collectivité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est capable de négocier les points clefs de négociation d'un projet de bail et d'analyser un bail existant</li> <li>• Sait repérer dans un bail commercial les éléments déterminant la valeur locative d'un bien</li> <li>• Est capable d'identifier des conséquences pratiques dans une vision de valorisation des actifs</li> </ul>
Fiscalité immobilière	<p><b>C1.2</b> Construire des simulations financières sous différentes hypothèses (coût du financement, durée de détention, régime fiscal, évolution des loyers et des prix immobiliers) et élaborer un « business plan » conforme aux critères de l'investisseur</p> <p><b>C1.6</b> Notifier les informations sur les évolutions juridiques, fiscales et financières relatives aux bâtiments professionnels pour minimiser le risque de recours des tiers</p> <p><b>C1.8</b> Réaliser une analyse intégrant la dimension patrimoniale, sur la durée complète du cycle immobilier (acquisition, détention, cession) pour apporter les outils de décision et d'arbitrage patrimonial au futur investisseur</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les dispositifs de la fiscalité de la mutation (acquisition, cession)</li> <li>• Maîtriser la détention (capital, revenus fonciers) en immobilier d'entreprise</li> <li>• Maîtriser la fiscalité du capital immobilier et des revenus fonciers</li> <li>• Connaître les dispositions relatives à la fiscalité immobilière votées chaque année par le Parlement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtrise l'impact fiscal sur la valeur à chacune des phases du cycle de vie d'un actif (acquisition, détention, cession)</li> </ul>
Expérience de l'international		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réaliser une expérience de l'international destinée à acquérir des compétences académiques, professionnelles et linguistiques</li> </ul>	

# MIFIM

## MANAGER EN INGÉNIERIE DE LA FINANCE IMMOBILIÈRE Rentrée 2023 - 2<sup>ème</sup> année - Temps plein

### Objectifs de la formation :

Réaliser des opérations de financement  
Mettre en place des crédits ou de l'optimisation patrimoniale  
S'adresser à des clients investisseurs particuliers ou entreprises

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 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT								
Economie de l'environnement	20 h	1 cc		1 ects				
Management de projets	20 h	1 cc		1 ects				
Economie internationale et investissement immobilier	24 h		écrit 2h	2 ects				
Management de l'innovation	24 h	1 cc		2 ects				
UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE								
Finance immobilière	32 h		cas d'étude	2 ects				
Modélisation financière	20 h	1 cc		1 ects				
UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES								
Amenagement du territoire et urbanisme	24 h	1 cc		2 ects				
Bâtiments et territoires	8 h		cas d'étude	1 ects				
Réhabilitation et rénovation urbaine	28 h		cas d'étude	2 ects				
UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES								
Anglais	28 h	2 cc		2 ects				

ESPI Inside										1 ects
Méthodologie de la thèse	12 h									
Thèse professionnelle										5 ects
Immersion professionnelle										24 ects

MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE

UES 1 - FINANCEMENTS IMMOBILIERS & ANALYSE DES RISQUES

Audit et gestion des immeubles	24 h		écrit 2h							2 ects
Stratégie d'investissement en immobilier d'entreprise	40 h		cas pratique							2 ects

UES2 - ACQUISITION & VALORISATION DES ACTIFS IMMOBILIERS

Droit des sûretés	16 h	1 cc								1 ects
Due dilligence	28 h		cas pratique							2 ects
Droit de la transmission	20 h		écrit 2h							2 ects
Gestion d'un patrimoine immobilier	12 h		cas pratique							2 ects
Négociation commerciale	24 h	1 cc								1 ects
Arbitrage et valorisation	28 h		écrit 2h							2 ects
Expérience de l'international										5 ects

TOTAL	432 h		8 h							30 ects
TOTAL NOMBRE D'HEURES ANNUELLES	440 h									

\*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 2 - ECONOMIE ET MANAGEMENT

<b>Economie de l'environnement</b>	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"> <li>Saisir l'importance de l'approche économique de l'environnement</li> <li>Identifier les biens et services environnementaux dans le marché immobilier : principe d'évaluation, méthodes, création de marchés environnementaux</li> <li>Comprendre les politiques de transition écologique : instruments de politiques environnementales, outils et incitations économiques, rôle des taxes et normes, finance verte</li> <li>Comprendre ce qu'est l'économie circulaire, identifier les transitions de l'économie linéaire à l'économie circulaire dans le domaine immobilier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifie les services rendus par les équipements proposés et leurs effets attendus sur la valorisation du programme</li> </ul>
<b>Management de projets</b>	Construire et proposer des sessions de formation et assurer l'animation de groupes de travail au sein des chambres syndicales ou de commissions ad hoc	<ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir mettre en oeuvre la méthodologie QQCOQP : qui, quoi, comment, où, quand, pourquoi</li> <li>Maîtriser le Brainstorming</li> <li>Être capable d'illustrer la gestion de projet par une cartographie avec des logiciels de Mindmapping</li> <li>Savoir utiliser les principes de clefs du management : leadership/conflits/collaboratif/motiver/évaluer/piloter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Est capable de construire un projet</li> <li>Est capable de développer et animer une équipe projet</li> <li>Sait créer des opportunités d'innovation</li> </ul>
<b>Economie internationale et investissement immobilier</b>	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"> <li>Comprendre la structure des marchés internationaux des capitaux et en connaître les principaux acteurs</li> <li>Savoir analyser le fonctionnement des marchés monétaire, obligataire, des actions, des dérivés et à terme</li> <li>Maîtriser les méthodes de construction de portefeuille et de gestion des risques et savoir appliquer les notions acquises à la crise financière de 2007-2008</li> <li>Repérer les mutations de l'immobilier : professionnalisation, financiarisation, internationalisation</li> <li>Maîtriser les principales caractéristiques de l'investissement en immobilier de bureau : poids des investisseurs étrangers, localisation des marchés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprend les débats économiques internationaux</li> <li>Sait évaluer leurs conséquences sur les entreprises et territoires</li> </ul>
<b>Management de l'innovation</b>	Construire et proposer des sessions de formation et assurer l'animation de groupes de travail au sein des chambres syndicales ou de commissions ad hoc	<ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir identifier les différentes formes de l'innovation</li> <li>Être capable de repérer les ressources internes et externes favorisant l'innovation</li> <li>Connaître les modalités d'exploitation de ces ressources et proposer des opportunités d'innovation</li> <li>Savoir choisir une idée innovante et structurer le groupe projet chargé de la développer</li> <li>Connaître et savoir utiliser les techniques favorisant le développement et la mise en oeuvre d'idées innovantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Est capable de construire un projet</li> <li>Est capable de développer et animer une équipe projet</li> <li>Sait créer des opportunités d'innovation</li> </ul>

#### UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE

<b>Finance immobilière</b>	Structurer le financement de l'acquisition d'un portefeuille immobilier	<ul style="list-style-type: none"> <li>Être capable de présenter les différents types d'investisseurs immobiliers et leurs stratégies</li> <li>Connaître les différentes formes de l'investissement immobilier (direct, indirect)</li> <li>Connaître les différents types d'actifs immobiliers et leurs caractéristiques (rentabilité, risque)</li> <li>Savoir proposer un investissement immobilier adapté à partir de l'analyse d'un profil investisseur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sait calculer et interpréter les soldes intermédiaires de gestion et les ratios d'analyse financière</li> </ul>
<b>Modélisation financière</b>	Elaborer un bilan prévisionnel financier pour évaluer la marge bénéficiaire de l'opération 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"> <li>Être capable d'utiliser excel pour construire l'analyse financière d'un projet d'investissement immobilier :</li> <li>Maîtriser la construction du business plan / Discounted Cash Flow</li> <li>Savoir modéliser un DCF afin de déterminer la valeur d'un bien et d'en définir l'investissement et la rentabilité future</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sait utiliser Excel pour modéliser un budget d'opération</li> <li>Sait modéliser sous Excel un budget d'opération afin d'en optimiser la rentabilité</li> </ul>

#### UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES

<b>Amenagement du territoire et urbanisme</b>	<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>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>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"> <li>Maîtriser les outils et les acteurs des politiques d'aménagement et d'urbanisme à leurs différentes échelles</li> <li>Savoir rendre compte des principaux enjeux territoriaux actuels : localisation des activités, transports et mobilités, environnement</li> <li>Savoir caractériser les méthodes actuelles de l'urbanisme : marketing urbain, urbanisme de gestion, urbanisme tactique, urbanisme résilient, urbanisme circulaire, urbanisme transitoire</li> <li>Savoir analyser un projet d'aménagement ou d'urbanisme dans ses phases successives</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Est capable de relier infrastructures et équipements à la dynamique d'une zone ou d'un quartier pour en anticiper les évolutions</li> <li>Est capable d'identifier les besoins de mobilité résultant du projet et d'y associer les infrastructures de transport desservant la zone</li> <li>Mobilise ses connaissances sur les dynamiques urbaines pour proposer les équipements nécessaires à la zone à aménager</li> </ul>
<b>Bâtiments et territoires</b>	<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"> <li>Savoir mener une étude de terrain à l'échelle d'un projet de quartier en mobilisant les connaissances acquises dans les cours « Ville, histoire et trajectoire », « Politique de l'habitat » et « Aménagement du territoire et urbanisme »</li> <li>Maîtriser les méthodes du diagnostic territorial en croisant les pratiques d'analyse urbaine, d'enquête, de données, de photographie et de cartographie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Est capable d'identifier les différents d'acteurs dans la mise en oeuvre concrètes des politiques d'aménagement et d'urbanisme</li> <li>Maîtrise les techniques et les outils spécifiques à l'analyse urbaine</li> <li>Est capable de raisonner de manière cohérente aux différentes échelles</li> <li>Est capable de mettre en oeuvre la composante environnementale aux échelles de bâtiments et territoires</li> </ul>



Régénération et rénovation urbaine	<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>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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les concepts, les enjeux, les objectifs de la réhabilitation et de la rénovation urbaine</li> <li>Connaître les moyens de la mise en œuvre de la réhabilitation de bâtiments, et de rénovation urbaine</li> <li>Savoir analyser des réalisations exemplaires et leur jeu d'acteurs associé</li> <li>Savoir développer une approche critique face aux projets</li> <li>Comprendre la place des usagers et de l'appropriation de l'habitat/des quartiers dans le processus de rénovation au travers de processus participatifs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Connaît les outils techniques existants</li> <li>Sait utiliser ces outils pour répondre à ces réalisations</li> <li>Connaît les outils financiers qui accompagnent ces réalisations</li> </ul>
------------------------------------	---	---	---

## UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES

Anglais	<p><b>Activité 1 :</b> Expertiser les demandes de financement de l'immobilier pour des investisseurs ou des utilisateurs, dans des établissements de crédit ou de crédit-bail immobilier</p> <p><b>Activité 2 :</b> Conseiller et gérer pour le compte de tiers</p> <p><b>Activité 3 :</b> Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</p>	<p><b>ANGLAIS I</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir s'exprimer dans un milieu professionnel international</li> <li>Connaître les fondamentaux du vocabulaire immobilier</li> </ul> <p><b>ANGLAIS II</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir communiquer à l'écrit et à l'oral dans un contexte professionnel appliqué à l'immobilier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Est capable d'adapter son vocabulaire professionnels à des pratiques commerciales</li> <li>Est capable de créer des documents professionnels en anglais</li> <li>Est capable lors d'échanges de réagir spontanément</li> <li>Est capable de lire des documents professionnels en anglais</li> </ul>
ESPI Inside	Constituer et fidéliser son réseau de contacts, suivre la vie et l'évolution de son secteur d'activité	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développer une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Développe une attitude proactive vis-à-vis du secteur d'activité</li> </ul>
Méthodologie de la thèse	<p><b>Activité 1 :</b> Expertiser les demandes de financement de l'immobilier pour des investisseurs ou des utilisateurs, dans des établissements de crédit ou de crédit-bail immobilier</p> <p><b>Activité 2 :</b> Conseiller et gérer pour le compte de tiers</p> <p><b>Activité 3 :</b> Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</p>	<p><b>METHODOLOGIE DE LA THESE I</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir déterminer un sujet à dimension académique et professionnelle</li> <li>Savoir identifier des sources fiables et actualisées</li> </ul> <p><b>METHODOLOGIE DE LA THESE II</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir élaborer un plan et une problématique cohérents</li> <li>Maîtriser la méthodologie de rédaction d'une thèse à dimension académique et professionnelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sait organiser et analyser des recherches documentaires et élaborer une problématique sur une problématique d'entreprise de son choix</li> </ul>
Thèse professionnelle	<p><b>Activité 1 :</b> Expertiser les demandes de financement de l'immobilier pour des investisseurs ou des utilisateurs, dans des établissements de crédit ou de crédit-bail immobilier</p> <p><b>Activité 2 :</b> Conseiller et gérer pour le compte de tiers</p> <p><b>Activité 3 :</b> Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Savoir mener un projet dans les temps impartis</li> <li>Savoir répondre à une problématique en suivant un plan détaillé</li> <li>Savoir présenter à l'oral un travail de recherche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sait présenter à l'oral une problématique en apportant des réponses théoriques et pratiques sur une problématique d'entreprise de son choix</li> </ul>
Immersion professionnelle	<p><b>Activité 1 :</b> Expertiser les demandes de financement de l'immobilier pour des investisseurs ou des utilisateurs, dans des établissements de crédit ou de crédit-bail immobilier</p> <p><b>Activité 2 :</b> Conseiller et gérer pour le compte de tiers</p> <p><b>Activité 3 :</b> Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en application les enseignements théoriques en immersion professionnelle en entreprise</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sait mettre en application les enseignements théoriques dans un contexte professionnel</li> <li>Est capable d'appréhender son milieu professionnel par blocs de compétences</li> </ul>

## MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE

### UES 1 - FINANCEMENTS IMMOBILIERS & ANALYSE DES RISQUES

Audit et gestion des immeubles	<p><b>C1.1</b> Réaliser un « audit » des documents (« due diligence ») fournis par le vendeur pour constituer un dossier complet sur le projet</p> <p><b>C1.2</b> Construire des simulations financières sous différentes hypothèses (coût du financement, durée de détention, régime fiscal, évolution des loyers et des prix immobiliers) et élaborer un « business plan » conforme aux critères de l'investisseur</p> <p><b>C1.3</b> Émettre un avis motivé sur la pertinence de l'investissement pour accompagner l'investisseur dans la prise de décision</p> <p><b>C1.7</b> S'assurer du suivi technique de l'immeuble dans le cadre travaux d'entretien et de rénovation, des immeubles dont il est responsable pour maîtriser le coût global immeuble</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Connaître les différentes pathologies des immeubles et les diagnostics correspondants et savoir les reconnaître</li> <li>Connaître les missions et responsabilités de trois acteurs périphériques majeurs (le contrôle technique, le coordonnateur SPS, le coordonnateur SSI) et des acteurs connexes</li> <li>Savoir construire la chronologie d'un projet, maîtriser le planning opérationnel comprenant un phasage du projet sur la base d'une durée prédéfinie, les différents intervenants nécessaires, les différentes procédures à suivre et un budget estimatif par poste sur la base d'une enveloppe prédéfinie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sait identifier l'expertise à mobiliser en fonction d'une problématique et la manager</li> <li>Sait décrypter et analyser les risques et opportunités inhérents à chacune des dimensions de l'actif (juridique, technique, financière, fiscale)</li> <li>Est capable de proposer et suivre les opérations en tant qu'asset manager</li> </ul>
Stratégie d'investissement en immobilier d'entreprise	<p><b>C2.1</b> Déterminer l'objectif de l'investissement : compte d'exploitation prévisionnel, permettant de mesurer l'intérêt de l'investissement pour le demandeur (économies réalisées, développement des capacités de production, rentabilité supplémentaire, à comparer aux charges générées par l'investissement projeté</p> <p><b>C2.2</b> Vérifier la compatibilité des charges générées par l'investissement et les possibilités de l'emprunteur, à partir des éléments fournis : compte d'exploitation prévisionnel, et bilans prévisionnels pour mesurer l'engagement client</p> <p><b>C2.3</b> Mesurer l'équilibre entre les charges et les produits pour estimer le coût du projet, et son adéquation avec les standards habituels</p> <p><b>C2.4</b> Rédiger une note de présentation du projet pour finaliser la décision</p> <p><b>C2.5</b> Rédiger l'avant contrat envoyé aux différentes parties et la convention définitive pour permettre la signature de actes</p> <p>Vérifier la conformité de la décision avec l'avis du comité d'engagement ou d'investissement pour sécuriser la transaction</p> <p><b>C3.2</b> Anticiper des opérations de financements complexes ou des projets d'investissement pour développer son activité</p> <p><b>C3.3</b> Assurer une veille des tendances de marché influençant les modes d'acquisitions pour optimiser les véhicules d'investissement à utiliser</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Connaître les marchés de l'immobilier d'entreprise</li> <li>Maîtriser les baux commerciaux</li> <li>Savoir mettre en oeuvre ses compétences financières dans des scénarii immobiliers à optimiser</li> <li>Savoir commercialiser des actifs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Est capable de développer une compréhension globale des facteurs influençant la performance en ce qui concerne l'investissement immobilier</li> <li>Est capable de développer une approche multidimensionnelle et intégrée des sujets d'investissement</li> <li>Sait déterminer une stratégie d'investissement en matière d'immobilier d'entreprise</li> </ul>

Droit des sûretés	<p><b>C1.5</b> S'assurer de la capacité de l'emprunteur à faire face aux charges financières générées par la demande de financement pour disposer de garanties suffisantes permettant le remboursement des fonds, malgré la défaillance de l'emprunteur</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les mécanismes des sûretés réelles et personnelles, du cautionnement, des gages et des hypothèques, et de la clause de réserve de propriété</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sait intégrer les mécanismes du droit des sûretés dans une analyse financière</li> </ul>
Due diligence	<p><b>C1.1</b> Réaliser un « audit » des documents (« due diligence ») fournis par le vendeur pour constituer un dossier complet sur le projet</p> <p><b>C1.6</b> Notifier les informations sur les évolutions juridiques, fiscales et financières relatives aux bâtiments professionnels pour minimiser le risque de recours des tiers</p> <p><b>C1.7</b> S'assurer du suivi technique de l'immeuble dans le cadre travaux d'entretien et de rénovation, des immeubles dont il est responsable pour maîtriser le coût global immeuble</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre la notion de due diligence ou audit d'acquisition</li> <li>• Connaître l'ensemble des risques et potentialités de l'acquisition et de l'acquéreur</li> <li>• Savoir répondre aux questions élémentaires d'un audit d'acquisition</li> <li>• Maîtriser les normes comptables et savoir analyser un rapport annuel</li> <li>• Savoir négocier le prix d'acquisition, garantir le passif, anticiper au mieux les risques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est capable de faire une étude de marché</li> <li>• Est capable d'identifier les risques, menaces et opportunités</li> <li>• Est capable de rédiger un audit d'acquisition ou de cession en analysant les aspects juridiques, techniques, financiers et fiscaux</li> <li>• Est capable de présenter et de défendre ses recommandations auprès d'un comité d'engagement</li> </ul>
Droit de la transmission	<p><b>C1.8</b> Réaliser une analyse intégrant la dimension patrimoniale, sur la durée complète du cycle immobilier (acquisition, détention, cession) pour apporter les outils de décision et d'arbitrage patrimonial au futur investisseur</p> <p><b>C2.4</b> Rédiger une note de présentation du projet pour finaliser la décision</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser l'optimisation de la succession</li> <li>• Maîtriser le démembrement</li> <li>• Connaître les différents montages juridiques relatifs aux transmissions et savoir les optimiser</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est capable de conseiller un client dans le montage financier, juridique et fiscal d'une transmission</li> </ul>
Gestion d'un patrimoine immobilier	<p><b>C1.4</b> Estimer la valorisation éventuelle de l'actif pour intégrer celle-ci dans son appréhension globale de l'investissement</p> <p><b>C1.8</b> Réaliser une analyse intégrant la dimension patrimoniale, sur la durée complète du cycle immobilier (acquisition, détention, cession) pour apporter les outils de décision et d'arbitrage patrimonial au futur investisseur</p> <p><b>C2.3</b> Mesurer l'équilibre entre les charges et les produits pour estimer le coût du projet, et son adéquation avec les standards habituels</p> <p><b>C2.4</b> Rédiger une note de présentation du projet pour finaliser la décision</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir établir un bilan patrimonial en maîtrisant et en sachant expliquer les notions juridiques, financières et fiscales utilisées</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est capable d'élaborer et de proposer une stratégie optimale de valorisation du patrimoine immobilier</li> </ul>
Négociation commerciale	<p><b>C1.1</b> Réaliser un « audit » des documents (« due diligence ») fournis par le vendeur pour constituer un dossier complet sur le projet</p> <p><b>C2.5</b> Rédiger l'avant contrat envoyé aux différentes parties et la convention définitive pour permettre la signature de actes</p> <p><b>C3.1</b> Assurer l'animation d'un réseau de prescripteurs externes pour réaliser les objectifs de production chiffrés, assignés par sa direction</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Connaître et appliquer les règles déontologiques</li> <li>• Maîtriser les techniques de négociation et de commercialisation et savoir les appliquer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est capable de s'appuyer sur les éléments d'audit pour élaborer des éléments de commercialisation et mener la négociation</li> <li>• Sait rédiger un avant contrat et une convention</li> </ul>
Arbitrage et valorisation	<p><b>C1.2</b> Construire des simulations financières sous différentes hypothèses (coût du financement, durée de détention, régime fiscal, évolution des loyers et des prix immobiliers) et élaborer un « business plan » conforme aux critères de l'investisseur</p> <p><b>C1.3</b> Émettre un avis motivé sur la pertinence de l'investissement pour accompagner l'investisseur dans la prise de décision</p> <p><b>C1.4</b> Estimer la valorisation éventuelle de l'actif pour intégrer celle-ci dans son appréhension globale de l'investissement</p> <p><b>C1.8</b> Réaliser une analyse intégrant la dimension patrimoniale, sur la durée complète du cycle immobilier (acquisition, détention, cession) pour apporter les outils de décision et d'arbitrage patrimonial au futur investisseur</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser l'outil Excel et ses fonctions financières</li> <li>• Maîtriser la modélisation financière appliquée à l'immobilier</li> <li>• Savoir formaliser un scénario immobilier</li> <li>• Maîtriser les concepts financiers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Est capable de modéliser et/ou d'optimiser le business plan d'un investissement selon les principaux critères d'analyse de risques</li> </ul>
Expérience de l'international		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réaliser une expérience de l'international destinée à acquérir des compétences académiques, professionnelles et linguistiques</li> </ul>	