

MIFIM

MANAGER EN INGÉNIERIE DE LA FINANCE IMMOBILIÈRE Rentrée 2022 - 2^{ème} année - Alternance

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		3 ects					
Management de projets	20 h	1 cc		3 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	4 ects					
Modélisation financière					20 h	1 cc		1 ects	
UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES									
Amenagement du territoire et urbanisme	24 h	1 cc		3 ects					
Bâtiments et territoires	8 h		cas d'étude	2 ects					
Réhabilitation et rénovation urbaine					28 h		cas d'étude	3 ects	

UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES

Anglais	12 h	1 cc	2 ects	16 h	1 cc	1 ects
ESPI Inside						1 ects
Méthodologie de la thèse	8 h			4 h		
Thèse professionnelle						5 ects
Immersion professionnelle						8 ects

MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE

UES 1 - FINANCEMENTS IMMOBILIERS & ANALYSE DES RISQUES

Audit et gestion des immeubles	24 h	écrit 2h	3 ects			
Stratégie d'investissement en immobilier d'entreprise				40 h	cas pratique	4 ects

UES2 - ACQUISITION & VALORISATION DES ACTIFS IMMOBILIERS

Droit des sûretés	16 h	1 cc	2 ects			
Due diligence	28 h		4 ects		cas pratique	
Droit de la transmission	20 h		2 ects		écrit 2h	
Gestion d'un patrimoine immobilier	12 h		2 ects		cas pratique	
Négociation commerciale				24 h	1 cc	1 ects
Arbitrage et valorisation				28 h		écrit 2h
Expérience de mobilité internationale						5 ects

TOTAL	224 h	4 h	30 ects	208 h	4 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

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

UEF 3 - FINANCE ET FISCALITE

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

UEF 4 - BATIMENTS ET TERRITOIRES

Amenagement du territoire et urbanisme	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 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 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 outils et les acteurs des politiques d'aménagement et d'urbanisme à leurs différentes échelles Savoir rendre compte des principaux enjeux territoriaux actuels : localisation des activités, transports et mobilités, environnement Savoir caractériser les méthodes actuelles de l'urbanisme : marketing urbain, urbanisme de gestion, urbanisme tactique, urbanisme résilient, urbanisme circulaire, urbanisme transitoire Savoir analyser un projet d'aménagement ou d'urbanisme dans ses phases successives 	<ul style="list-style-type: none"> Est capable de relier infrastructures et équipements à la dynamique d'une zone ou d'un quartier pour en anticiper les évolutions Est capable d'identifier les besoins de mobilité résultant du projet et d'y associer les infrastructures de transport desservant la zone Mobilise ses connaissances sur les dynamiques urbaines pour proposer les équipements nécessaires à la zone à aménager
--	--	--	---

Bâtiments et territoires	<p>Examiner tout foncier potentiellement disponible par des moyens appropriés - Quadrillage direct ou indirect, réponse aux appels à projets - des quartiers ou des communes - pour découvrir les terrains ou zones d'aménagement non construits ou mal utilisés</p> <p>Construire une réponse personnalisée aux concours et appels d'offre de ventes de terrains des aménageurs publics ou privés, des collectivités locales, de l'Etat, pour positionner le promoteur sur le foncier concerné</p> <p>Déterminer la constructibilité des terrains au vu du contexte général d'une parcelle d'aménagement foncier et des règles d'urbanisme, à partir des projets ou des politiques des collectivités locales en matière d'infrastructures et d'équipements publics pour élaborer un programme de constructions</p> <p>Etudier le contexte général du marché immobilier, l'état réel et l'évolution prospective de l'offre et de la demande des différents produits et biens immobiliers, de la potentielle évolution des besoins des futurs acquéreurs ou usagers à court et moyen terme pour déterminer un ou plusieurs projets immobiliers avec la meilleure adéquation à la demande du marché</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir 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 » • Maîtriser les méthodes du diagnostic territorial en croisant les pratiques d'analyse urbaine, d'enquête, de données, de photographie et de cartographie 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'identifier les différents d'acteurs dans la mise en œuvre concrètes des politiques d'aménagement et d'urbanisme • Maîtrise les techniques et les outils spécifiques à l'analyse urbaine • Est capable de raisonner de manière cohérente aux différentes échelles • Est capable de mettre en œuvre la composante environnementale aux échelles de bâtiments et territoires
Réhabilitation 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"> • Comprendre les concepts, les enjeux, les objectifs de la réhabilitation et de la rénovation urbaine • Connaître les moyens de la mise en œuvre de la réhabilitation de bâtiments, et de rénovation urbaine • Savoir analyser des réalisations exemplaires et leur jeu d'acteurs associé • Savoir développer une approche critique face aux projets • Comprendre la place des usagers et de l'appropriation de l'habitat/des quartiers dans le processus de rénovation au travers de processus participatifs 	<ul style="list-style-type: none"> • Connaît les outils techniques existants • Sait utiliser ces outils pour répondre à ces réalisations • Connaît les outils financiers qui accompagnent ces réalisations

UEF 5 - COMPETENCES TRANSVERSES

Anglais	<p>Activité 1 : 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>Activité 2 : Conseiller et gérer pour le compte de tiers</p> <p>Activité 3 : Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</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
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"> • 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
Méthodologie de la thèse	<p>Activité 1 : 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>Activité 2 : Conseiller et gérer pour le compte de tiers</p> <p>Activité 3 : Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</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
Thèse professionnelle	<p>Activité 1 : 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>Activité 2 : Conseiller et gérer pour le compte de tiers</p> <p>Activité 3 : Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir mener un projet dans les temps impartis • Savoir répondre à une problématique en suivant un plan détaillé • Savoir présenter à l'oral un travail de recherche 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait présenter à l'oral une problématique en apportant des réponses théoriques et pratiques sur une problématique d'entreprise de son choix
Immersion professionnelle	<p>Activité 1 : 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>Activité 2 : Conseiller et gérer pour le compte de tiers</p> <p>Activité 3 : Accompagner la prise de décision de clients investisseurs</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 - FINANCEMENTS IMMOBILIERS & ANALYSE DES RISQUES

Audit et gestion des immeubles	<p>C1.1 Réaliser un « audit » des documents (« due diligence ») fournis par le vendeur pour constituer un dossier complet sur le projet</p> <p>C1.2 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>C1.3 Émettre un avis motivé sur la pertinence de l'investissement pour accompagner l'investisseur dans la prise de décision</p> <p>C1.7 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"> • Connaître les différentes pathologies des immeubles et les diagnostics correspondants et savoir les reconnaître • Connaître les missions et responsabilités de trois acteurs périphériques majeurs (le contrôle technique, le coordonnateur SPS, le coordonnateur SSI) et des acteurs connexes • 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 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait identifier l'expertise à mobiliser en fonction d'une problématique et la manager • Sait décrypter et analyser les risques et opportunités inhérents à chacune des dimensions de l'actif (juridique, technique, financière, fiscale) • Est capable de proposer et suivre les opérations en tant qu'asset manager
--------------------------------	---	--	--

<p>Stratégie d'investissement en immobilier d'entreprise</p>	<p>C2.1 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>C2.2 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>C2.3 Mesurer l'équilibre entre les charges et les produits pour estimer le coût du projet, et son adéquation avec les standards habituels</p> <p>C2.4 Rédiger une note de présentation du projet pour finaliser la décision</p> <p>C2.5 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>C3.2 Anticiper des opérations de financements complexes ou des projets d'investissement pour développer son activité</p> <p>C3.3 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"> • Connaître les marchés de l'immobilier d'entreprise • Maîtriser les baux commerciaux • Savoir mettre en oeuvre ses compétences financières dans des scénarii immobiliers à optimiser • Savoir commercialiser des actifs 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de développer une compréhension globale des facteurs influençant la performance en ce qui concerne l'investissement immobilier • Est capable de développer une approche multidimensionnelle et intégrée des sujets d'investissement • Sait déterminer une stratégie d'investissement en matière d'immobilier d'entreprise
--	---	---	---

UES2 - ACQUISITION & VALORISATION DES ACTIFS IMMOBILIERS

<p>Droit des sûretés</p>	<p>C1.5 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"> • Maîtriser les mécanismes des sûretés réelles et personnelles, du cautionnement, des gages et des hypothèques, et de la clause de réserve de propriété 	<ul style="list-style-type: none"> • Sait intégrer les mécanismes du droit des sûretés dans une analyse financière
<p>Due diligence</p>	<p>C1.1 Réaliser un « audit » des documents (« due diligence ») fournis par le vendeur pour constituer un dossier complet sur le projet</p> <p>C1.6 Notifier les informations sur les évolutions juridiques, fiscales et financières relatives aux bâtiments professionnels pour minimiser le risque de recours des tiers</p> <p>C1.7 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"> • Comprendre la notion de due diligence ou audit d'acquisition • Connaître l'ensemble des risques et potentialités de l'acquisition et de l'acquéreur • Savoir répondre aux questions élémentaires d'un audit d'acquisition • Maîtriser les normes comptables et savoir analyser un rapport annuel • Savoir négocier le prix d'acquisition, garantir le passif, anticiper au mieux les risques 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de faire une étude de marché • Est capable d'identifier les risques, menaces et opportunités • Est capable de rédiger un audit d'acquisition ou de cession en analysant les aspects juridiques, techniques, financiers et fiscaux • Est capable de présenter et de défendre ses recommandations auprès d'un comité d'engagement
<p>Droit de la transmission</p>	<p>C1.8 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>C2.4 Rédiger une note de présentation du projet pour finaliser la décision</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser l'optimisation de la succession • Maîtriser le démembrement • Connaître les différents montages juridiques relatifs aux transmissions et savoir les optimiser 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de conseiller un client dans le montage financier, juridique et fiscal d'une transmission
<p>Gestion d'un patrimoine immobilier</p>	<p>C1.4 Estimer la valorisation éventuelle de l'actif pour intégrer celle-ci dans son appréhension globale de l'investissement</p> <p>C1.8 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>C2.3 Mesurer l'équilibre entre les charges et les produits pour estimer le coût du projet, et son adéquation avec les standards habituels</p> <p>C2.4 Rédiger une note de présentation du projet pour finaliser la décision</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir établir un bilan patrimonial en maîtrisant et en sachant expliquer les notions juridiques, financières et fiscales utilisées 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable d'élaborer et de proposer une stratégie optimale de valorisation du patrimoine immobilier
<p>Négociation commerciale</p>	<p>C1.1 Réaliser un « audit » des documents (« due diligence ») fournis par le vendeur pour constituer un dossier complet sur le projet</p> <p>C2.5 Rédiger l'avant contrat envoyé aux différentes parties et la convention définitive pour permettre la signature de actes</p> <p>C3.1 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"> • Connaître et appliquer les règles déontologiques • Maîtriser les techniques de négociation et de commercialisation et savoir les appliquer 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de s'appuyer sur les éléments d'audit pour élaborer des éléments de commercialisation et mener la négociation • Sait rédiger un avant contrat et une convention
<p>Arbitrage et valorisation</p>	<p>C1.2 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>C1.3 Émettre un avis motivé sur la pertinence de l'investissement pour accompagner l'investisseur dans la prise de décision</p> <p>C1.4 Estimer la valorisation éventuelle de l'actif pour intégrer celle-ci dans son appréhension globale de l'investissement</p> <p>C1.8 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"> • Maîtriser l'outil Excel et ses fonctions financières • Maîtriser la modélisation financière appliquée à l'immobilier • Savoir formaliser un scénario immobilier • Maîtriser les concepts financiers 	<ul style="list-style-type: none"> • Est capable de modéliser et/ou d'optimiser le business plan d'un investissement selon les principaux critères d'analyse de risques
<p>Expérience de mobilité internationale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Réaliser une expérience de l'international destinée à acquérir des compétences académiques, professionnelles et linguistiques 		