REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Activité 1. Exploitation des usages avancés et spécialisés des outils numériques	- Identifier les usages numériques et les impacts de leur évolution sur le ou les domaines concernés par la mention - Se servir de façon autonome des outils numériques avancés pour un ou plusieurs métiers ou secteurs de recherche du domaine	**Immersion professionnelle** D'une durée de 24 semaines minimum, l'immersion (période en entreprise en tant qu'apprenti(e) ou stagiaire) permet à l'apprenant de mieux comprendre son environnement professionnel, de s'évaluer au milieu de ses pairs, de mettre en application ses connaissances et de faire évoluer ses compétences. Les entreprises proposent des missions d'immersion dans le domaine de la promotion, la gestion ou l'évaluation immobilière, ces propositions de mission font l'objet d'une validation préalable par l'ESPI. <u>Evaluation</u> - Fiche d'évaluation semestrielle de l'entreprise d'accueil : § Usages numériques - Rapport intermédiaire d'immersion : § Contribution à l'avancée des usages numériques au sein de l'entreprise	<u>Immersion professionnelle</u> - Les mérites et limites des logiciels spécifiques à la gestion, la promotion et l'évaluation immobilière ont été identifiés et évalués - Les bénéfices des nouveaux usages numériques (IA, RV/RA[1], …) ont été évalués pour une mise en œuvre dans le secteur immobilier - Les fonctions avancées des outils bureautiques et collaboratifs (suite MS, Teams, WebEx …) sont maitrisées - Les échanges d'informations externes (fournisseurs, clients, régulateurs, …) et internes (collègues, hiérarchie, …) ont été documentés sur support numérique partagé - Les fonctions avancées des logiciels CRM[2] pour le développement d'affaires immobilières (Telescop, Hubspots, Pipedrive, …) sont mobilisées avec efficience en toute autonomie dans au moins 3 registres : acheteurs, propriétaires vendeurs et terrains disponibles

[1] IA : Intelligence artificielle (chatbot, profilage CRM, …) RV/RA : Réalité Virtuelle/Réalité Augmentée
[2] CRM : logiciel de gestion et de management de la relation client

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Activité 2. Production et mobilisation de savoirs hautement spécialisés	- Mobiliser des savoirs hautement spécialisés, dont certains sont à l'avant-garde du savoir dans un domaine de travail ou d'études, comme base d'une pensée originale - Développer une conscience critique des savoirs dans un domaine et/ou à l'interface de plusieurs domaines - Résoudre des problèmes pour développer de nouveaux savoirs et de nouvelles procédures et intégrer les savoirs de différents domaines - Apporter des contributions novatrices dans le cadre d'échanges de haut niveau, et dans des contextes internationaux - Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation	**Ateliers Méthodologiques de la recherche** L'objectif de ces ateliers est de permettre à l'apprenant d'identifier et de mettre en œuvre des méthodes et outils de recherche en sciences humaines et sociales. <u>Evaluation</u> - Fiche de lecture individuelle - Corpus documentaire réalisé en groupe **Mémoire de fin d'étude** A partir d'une thématique immobilière spécifique, l'apprenant est amené à choisir un sujet porteur, utile à l'entreprise qui l'emploie. Il devra ensuite mobiliser les outils et méthodes de recherche pour : - Etablir une bibliographie sur le sujet choisi - Recueillir des données de manière scientifique - Analyser les données recueillies et les confronter avec d'autres données disponibles - Produire de nouveaux savoirs ou savoir-faire - Proposer des solutions innovantes <u>Evaluation</u> - Document écrit, mémoire de fin d'étude - Présentation argumentée orale devant jury	<u>Atelier méthodo recherche</u> - Les principaux cadres théoriques et méthodologies de recherche ont été identifiés et analyser selon leurs apports potentiels pour la promotion, la gestion ou la valorisation immobilière - Le corpus documentaire comporte des articles scientifiques pluridisciplinaires (sociologie, économie, …) récents et des publications séminales en lien avec le sujet choisi <u>Mémoire de fin d'étude</u> - Le travail de recherche est étayé par une revue de littérature professionnelle et scientifique pertinente par rapport au sujet traité - La problématique est correctement formulée, elle permet d'explorer de nouveaux territoires de connaissance - Une analyse réflexive et distanciée a été menée pour produire des conclusions et proposer des solutions innovantes - Le périmètre du mémoire inclut une perspective internationale explicite (benchmark européen, …) - Les données primaires ont été récoltées et exploitées à l'aide de méthodes et outils reconnus par la communauté scientifique

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Activité 3. Communication en français et en anglais dans un contexte professionnel	- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation - Communiquer à des fins de formation ou de transfert de connaissances, par oral et par écrit, en français et dans au moins une langue étrangère	**Exposés thématiques en français** Réalisés à l'oral devant l'ensemble des autres apprenants ces exposés ont un triple objectif : - Identifier et sélectionner des sources fiables pour alimenter le contenu d'un discours ou d'une conférence - Synthétiser l'essentiel des connaissances à transmettre concernant une thématique spécifique - Appréhender la gestion émotionnelle, le stress et le savoir être à l'oral <u>Evaluation</u> Appréciation de la forme et du fond de la présentation orale	<u>Exposés thématiques en français</u> - Les ressources documentaires qui sous-tendent l'exposé ont été sélectionnées sur la base de critères explicites - L'exposé est structuré de manière didactique et il est réalisé en mobilisant les sources documentaires sélectionnées - La présentation orale a mis en œuvre des outils d'infographie et de visualisation de l'information - La synthèse élaborée par le candidat rassemble l'essentiel du champ thématique investigué - Le candidat a su s'adapter à son auditoire et montrer des qualités d'écoute et de reformulation lors de la session de questions/réponses face au jury
Activité 4. Contribution à la transformation numérique et au développement de la RSE en contexte professionnel	- Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles - Prendre des responsabilités pour contribuer aux savoirs et aux pratiques professionnelles et/ou pour réviser la performance stratégique d'une équipe - Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif	**Immersion professionnelle** D'une durée de 24 semaines minimum, l'immersion (période en entreprise en tant qu'apprenti(e) ou stagiaire) permet à l'apprenant de prendre part à la gestion d'affaires immobilières dans des environnements complexes et hautement évolutifs. Elle permet également de participer à la conduite de projets pluridisciplinaires (commerce, droit, finances, RSE, …). Les entreprises proposent des missions d'immersion dans le domaine de la promotion, la gestion ou l'évaluation	<u>Immersion professionnelle</u> - L'immersion a permis d'explorer plusieurs facettes de la chaine de valeur immobilière : conception d'un projet, suivi de sa réalisation, commercialisation d'un programme immobilier, évaluation et gestion d'un ensemble d'actifs immobiliers - Le candidat a développé des capacités réflexives et analytiques : il a démontré ses capacités à s'autoévaluer en tant que chef d'équipe ou de projet

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
	- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique dans le cadre d'une démarche qualité - Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale - Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles	immobilière, ces propositions de mission font l'objet d'une validation préalable par l'ESPI. <u>Evaluation</u> - Fiche d'évaluation semestrielle de l'entreprise d'accueil : Participation et contribution à la transformation numérique - Rapport intermédiaire d'immersion : Contribution à la transformation numérique de l'entreprise	- Les aspects RSE, éthiques et déontologiques ont été assimilés et mis en œuvre selon les normes professionnelles en vigueur et en suivant les pratiques à la pointe du benchmark - Les problématiques liées au handicap ont été prises en compte notamment concernant l'accessibilité des bâtiments et services immobiliers aux PSH - Le candidat a fait preuve d'initiative dans le domaine de la transformation numérique de l'entreprise - Le candidat a su questionner la stratégie immobilière de l'entreprise et proposer des transformations numériques
Activité 5. Évaluation et anticipation des risques dans tous types d'opérations immobilières : promotion, évaluation, transaction ou gestion	- Conseiller un client, en lien avec le notaire, sur les termes d'un acte de vente, d'achat ou de gestion d'un bien immobilier ou foncier en anticipant les évolutions du cadre légal, grâce à une veille juridique et RSE - Évaluer les risques et les opportunités liés à une transaction immobilière en considérant l'ensemble des perspectives et les risques liés à l'environnement sur la base d'une analyse des données prospectives - Exploiter les études d'aménagement territorial, les normes et règlements à venir pour anticiper les impacts positifs et négatifs	**Webographie-sitographie** Le candidat doit concevoir et mettre en œuvre un système de veille juridique et règlementaire à partir de plusieurs types de sources (Podcasts, sites et forums sur le net, publications...) <u>Évaluation</u> Rendu écrit individuel	<u>Webographie-sitographie</u> - Les blogs, sites et forums recensés sont récents et permettent d'éclairer la situation et les tendances du marché immobilier - La webographie rassemblée couvre les 3 domaines principaux du secteur immobilier : résidentiel, commercial et professionnel - Les revues professionnelles en ligne et hors ligne sont classifiées, elles couvrent les aspects juridiques, comptables, fiscaux et RSE

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
	sur la valeur de transaction du foncier en tenant compte des spécificités techniques et énergétiques du bâti ou des spécificités géographiques et géotechniques du terrain à bâtir	**Étude de cas pratique** A partir de données réelles reconstituées par le certificateur (études d'aménagement, statistiques marché, …), le candidat est amené réaliser une analyse opportunités-risques, à identifier les tendances du marché et à envisager les impacts de la situation de l'écosystème global sur la valeur transactionnelle d'un actif immobilier <u>Evaluation</u> Rapport écrit individuel défendu à l'oral devant jury	<u>Étude de cas</u> - Les risques sont classifiés selon 2 axes : probabilité d'occurrence et niveau d'impact sur la valeur de transaction - Les scénarios sont analysés sous 4 angles transactionnels : réhabilitation, acquisition, cession et mise sous bail - Les optimisations sont proposées dans quatre domaines clés : juridique, technique, fiscale et patrimonial - Les spécificités géographiques, géotechniques du terrain et la performance énergétique du bâti ont été pris en compte
Activité 5 (Suite) Évaluation de la solvabilité d'un acquéreur immobilier Conception et mise en œuvre de montages juridico-financiers liés à une transaction immobilière	- Analyser les documents fiscaux, financiers et patrimoniaux d'un acheteur ou d'un locataire pour garantir sa solvabilité vis-à-vis du vendeur-propriétaire - Contribuer à la conception de montages juridiques et financiers pour financer un bien immobilier ou foncier en associant vendeur, acquéreur, opérateur et modes de financement	**Projet applicatif tutoré** A partir de données concernant un acte de vente immobilier reconstitué par l'ESPI, en groupe, les candidats doivent : - Identifier les textes juridiques et fiscaux applicables à la transaction - Analyser les déclarations d'impôts et déclaration de patrimoine de l'acheteur - Déterminer le niveau de solvabilité de l'acheteur - Concevoir plusieurs montages juridico-financiers alternatifs - Conduire au moins un entretien avec un notaire - Rédiger une promesse de vente	<u>Projet applicatif tutoré</u> - L'ensemble des textes juridiques et fiscaux (Alur, Neiertz, Résilience et climat, …) applicables à l'acte de vente sont identifiés et analysés - Les montages financiers sont adaptés aux destinations et aux modèles d'affaires pour l'exploitation des bâtiments : hôtel logistique avec services, bâtiments industriels de production ou immeuble résidentiel - Le niveau de solvabilité de l'acheteur a été déterminé à partir des ratios communément admis dans la profession : actifs/dettes, EBITDA/montant du remboursement de la dette, …

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	**CRITÈRES D'ÉVALUATION**
		Evaluation Le livrable du projet consiste en une note individuelle synthétique de 5 pages maximum hors annexe. Les verbatims et le guide d'entretien avec le notaire ainsi que la proposition de rédaction pour l'acte de vente doivent figurer en annexe du rendu Le livrable est présenté à l'oral devant jury	- La rédaction de l'acte de vente est conforme aux normes de la profession et inclut le cas échéant la mention d'une hypothèque ou d'une servitude sur le bien immobilier - L'entretien avec le notaire a été conduit de manière semi-directive, les verbatims ainsi que le guide d'entretien ont été annexés au rendu
Activité 6. Spécification du besoin et élaboration d'un mandat de gestion, d'aménagement ou de promotion immobilière	- Conseiller un commanditaire en établissant un dialogue documenté et argumenté et en mobilisant des connaissances juridiques, réglementaires et économiques et des aptitudes commerciales - Concevoir et rédiger une proposition commerciale pour répondre à un appel d'offre de promotion, d'aménagement, de gestion ou de transaction d'actifs immobiliers en intégrant tous les besoins du mandant	**Projet applicatif tutoré** A partir d'une situation réelle reconstituée par l'ESPI, ce projet consiste en l'élaboration d'une offre complète de gestion pluriannuelle immobilière à un mandant, propriétaire ou syndicat de copropriétaires. Évaluation Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury	Projet applicatif tutoré - Le périmètre du projet ainsi que son contenu : types de livrables, planning et qualité attendue par le commanditaire sont clairement spécifiés - Les contraintes financières, techniques, juridiques et règlementaires ont été intégrées dans le calcul de la rentabilité du projet - les clauses des 4 mandats types, commercialisation, aménagement, transaction et gestion d'actifs, sont correctement rédigés - Le budget et la rentabilité du projet sont cohérents avec les objectifs énoncés par l'acquéreur

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Évaluation de la faisabilité et de la rentabilité d'un projet immobilier	- Recueillir des informations auprès du client mandant propriétaire de biens immobiliers pour caractériser son besoin, en précisant sa stratégie (Assistance à Maitre d'ouvrage - AMO, Maitrise d'Ouvrage Délégué- MOD…), ses objectifs et ses attentes - Spécifier les contours et le contenu du projet pour évaluer sa faisabilité, son budget, sa rentabilité et sa durée en intégrant les contraintes techniques et règlementaires - Elaborer les termes d'un mandat de promotion, d'aménagement de transaction ou de gestion d'actif en intégrant les règles de rédaction juridique	**Études de cas** A partir de la définition préétablie du besoin d'un mandant, propriétaire ou copropriétaire d'un parc ou d'un actif immobilier, rédiger : - Un mandat complet de gestion, d'aménagement, de transaction ou de promotion immobilière - Un contrat d'assistance à maitrise d'ouvrage (AMO) - Un contrat de Maitrise d'Ouvrage Délégué (MOD) <u>Évaluation</u> Un rendu écrit individuel	<u>Etude de cas</u> - Le besoin du commanditaire est correctement interprété et correspond au contenu du cahier des charges - La stratégie et les objectifs du mandant sont identifiés - La réponse à l'appel d'offre couvre l'intégralité du besoin et répond précisément aux objectifs du commanditaire - La distinction entre l'AMO qui intervient en tant que conseil et la MOD qui a capacité à engager juridiquement le commanditaire est analysée et assimilée - Les mandats de gestion, d'aménagement, de transaction ou de promotion immobilière sont rédigés selon les normes de la profession
Activité 7. Management des équipes internes et des partenaires externes	- Le cas échéant, constituer une équipe projet en sélectionnant les profils adaptés au contour du mandat obtenu, en appliquant une politique inclusive et en clarifiant le rôle et missions de chacun, dans le respect des normes règlementaires en vigueur, et notamment des normes environnementales - Organiser les processus et fixer les objectifs individuels et collectifs au sein de son unité opérationnelle pour gagner des parts de marché en répondant aux besoins des	**Projet applicatif tutoré** Ce projet permet de mettre en œuvre les principaux outils de la gestion de projet et de développer en équipe un projet immobilier complexe en situation réelle reconstituée. Les candidats sont invités à prendre en compte la durabilité du projet et d'associer l'ensemble des parties prenantes au développement du projet.	<u>Projet applicatif tutoré</u> - Les rôles au sein de l'équipe ont été attribués de manière à reconstituer les activités d'une agence de promotion, transaction et locations immobilières - La cartographie des processus permet d'identifier toutes les parties prenantes du projet et l'interaction logique entre les processus

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION

	acquéreurs potentiels, propriétaires, copropriétaires et locataires de biens immobiliers ou fonciers	Évaluation
		Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury
			- Les livrables proposés par l'équipe du candidat ont été définis en fonction des attentes des parties prenantes et des besoins du commanditaire
			
			- Les recommandations ont permis d'améliorer les performances dans les 3 domaines suivants :
			  - Prix moyen négocié pour l'acquisition du foncier
			  - Modèle d'affaires de l'agence sur les transactions
			  - Temps moyen entre relance et recouvrement des loyers

	- Superviser les tâches déléguées à l'équipe projet et analyser les comptes-rendus réguliers afin d'adapter les opérations et assurer la bonne réalisation du projet dans le respect du calendrier et du budget validés avec le client, en intégrant les situations de handicap identifiées au sein de l'équipe - Identifier et sélectionner des fournisseurs externes pour réaliser les travaux afférant au mandat, ainsi que les contrats d'assurance et d'entretien, en négociant les termes des contrats si besoin, en coordination avec les équipes internes et veiller à la bonne exécution des missions qui leurs sont confiées tout en s'assurant du réemploi des déchets	**Immersion professionnelle** D'une durée de 24 semaines minimum, l'immersion (période en entreprise en tant qu'apprenti(e) ou stagiaire) permet à l'apprenant de prendre part à la gestion d'affaires immobilières dans des environnements complexes et hautement évolutifs. Elle permet également de participer à la conduite de projets pluridisciplinaires (commerce, droit, finances, RSE, …). Les entreprises proposent des missions d'immersion dans le domaine de la promotion, la gestion ou l'évaluation immobilière, ces propositions de mission font l'objet d'une validation préalable par l'ESPI.	Immersion professionnelle - Le candidat encourage les comportements et les prises de décision éthiques et socialement responsables dans son entourage professionnel - Le candidat a fait des recommandations permettant d'identifier les synergies entre prestations externes et fournitures internes - Le contrôle des dépenses et le retour d'expérience mis en place par le candidat sont efficaces et ont eu un effet positif sur le taux de marge de l'entreprise - Le candidat a intégré l'importance du reporting et de la circulation des

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
	- Développer et maintenir le dialogue avec les différentes parties prenantes du projet afin d'atteindre les objectifs fixés, dans le respect d'autrui et en respectant les principes de Qualité de Vie au Travail (QVT)	Evaluation : - Fiche d'évaluation semestrielle de l'entreprise d'accueil : § Compétences managériales - Rapport final d'immersion : § Analyse de l'écosystème de l'entreprise	informations entre collègues et avec sa hiérarchie - Les principes, attitudes et comportements du management inclusif, participatif et à l'écoute des parties prenantes ont été assimilés par le candidat
Option 1 : Gestion Immobilière - *Property manager* Élaboration d'un plan pluriannuel de gestion immobilière avec indicateurs de performance	- Élaborer un plan pluriannuel pour gérer un ensemble immobilier en prenant en compte les travaux d'entretien, les investissements et les revenus d'exploitation projetés - Mettre en place des indicateurs de contrôle pour optimiser la gestion en arbitrant entre productions internes et prestations externes - Mettre en place des nouveaux services de gestion pour améliorer la satisfaction des utilisateurs et la rentabilité pour le mandant en incluant les besoins des personnes en situation de handicap (PSH)	**Etude de cas pratique** A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à élaborer un plan pluriannuel de gestion d'actifs avec indicateurs de performance économique et mise en place de nouveaux services utilisateurs Evaluation Rapport écrit individuel défendu à l'oral devant jury	Étude de cas pratique - A travers la résolution du cas, le candidat démontre qu'il maitrise le contenu et les contours des documents de référence suivants : 1. Plan de Travaux (PPT) 2. Plan d'Entretien (PPE) 3. Plan d'Investissements (PPI) - Le budget d'entretien pluriannuel établi par le candidat est cohérent avec le PPE - Les indicateurs proposés par le candidat permettent de monitorer les coûts d'intervention par type d'actifs immobiliers

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Option 1 : *Property manager*- Gestion Immobilière (Suite). Supervision des opérations de maintenance et des travaux neufs d'un parc immobilier	- Spécifier et superviser les opérations de maintenance et les travaux neufs dans le but de développer la valeur d'un actif immobilier - Identifier et caractériser les nouvelles technologies pour produire de la valeur ajoutée pour l'utilisateur en respectant les objectifs de rentabilité du mandant - Intégrer la RSE, les contraintes juridiques, techniques et économiques pour optimiser la performance énergétique des bâtiments en améliorant le confort utilisateurs	**Business Game gestion immobilière** Ce jeu sérieux permet de participer à la planification d'opérations de maintenance et de travaux neufs en situation réelle reconstituée. Les candidats sont également invités à prendre en compte la performance énergétique des bâtiments. <u>Évaluation</u> Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury	<u>Jeu sérieux gestion immobilière</u> - L'équipe du candidat a identifié des technologies porteuses en termes de services innovants pour les utilisateurs et de retour sur investissement pour le(s) propriétaire(s) - Des combinaisons de ressources internes et des prestataires externes ont été proposées, le coût global d'intervention s'en est trouvé optimisé - Les besoins des PSH notamment en termes d'accessibilité aux et dans les bâtiments sont bien pris en compte - Le logiciel a placé l'équipe du candidat devant la moyenne des autres équipes sur les critères objectifs suivants : 1. Coût moyen pondéré annuel des opérations d'entretien et maintenance 2. Amélioration de la performance énergétique des bâtiments 3. Niveau de valeur ajoutée perçu par les utilisateurs 4. Évolution de la valeur des actifs sous gestion 5. Rendement des capitaux investis en travaux neufs

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Option 2 : Aménagement et promotion immobilière Évaluation du potentiel de développement immobilier d'une zone à aménager Prospection pour l'acquisition de nouveaux terrains constructibles	- Analyser les besoins des utilisateurs pour délimiter les contours d'un programme immobilier et de ses services associés - Évaluer les opportunités de commercialisation d'un programme immobilier et le potentiel de développement d'un terrain ou d'une zone à aménager en exploitant les documents d'urbanisme et les analyses du marché foncier	**Etude de cas pratique** A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à analyser le marché foncier, exploiter des documents d'urbanisme et évaluer les opportunités de commercialisation d'un programme immobilier **Evaluation** Rapport écrit individuel défendu à l'oral devant jury	<u>Étude de cas pratique</u> - Le processus de génération d'opportunités d'affaires est intégré par le candidat qui a initié le développement de son propre réseau personnel professionnel - L'analyse du marché foncier a été élaboré à partir de l'étude des transactions récentes sur des programmes neufs comparables - La constructibilité des zones envisagées a été analysée à partir des documents d'urbanisme et d'aménagement donnés par le cas - - A travers la résolution du cas, le candidat a montré ses capacités à évaluer les perspectives de développement d'une zone d'aménagement immobilier
Option 2 : Aménagement et promotion immobilière (Suite). Maitrise d'ouvrage ou assistance à maitrise d'ouvrage pour un programme immobilier	- Elaborer des montages juridiques et financiers complexes pour diriger un programme de construction immobilière en tant que maitre d'ouvrage (MOA ou AMOA), en évaluant les risques et en respectant les étapes usuelles en Avant-Projet Sommaire (APS), Avant-Projet Définitif (APD), Diagnostic Performance Carbone (DPC).	**Business Game promotion immobilière** Ce jeu sérieux permet de participer à toutes les étapes de construction d'un programme immobilier, de l'élaboration du montage juridico-financier à la conception d'une stratégie de commercialisation. <u>Évaluation</u> Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury	<u>Business Game promotion immobilière</u> - Le candidat est capable d'analyser, de présenter et d'expliquer le contenu des documents suivants : 1. Avant-Projet Sommaire 2. Avant-Projet Définitif 3. Demande de Permis de Construire - Les rôles et responsabilités d'un maitre d'ouvrage, d'un assistant à maitrise d'ouvrage et d'un maitre d'ouvrage délégué sont intégrés

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Définition d'une stratégie de commercialisation pour un ensemble immobilier	- Définir une stratégie de commercialisation pour déterminer le prix prévisionnel de vente du programme et la rentabilité escomptée pour le programme en se basant sur une étude de marché des acquéreurs et utilisateurs potentiels - Manager l'ensemble des processus du programme jusqu'à la réception des travaux pour livrer le programme au prix, au niveau de qualité et dans les délais requis		- Le logiciel a placé l'équipe du candidat devant la moyenne des autres équipes du même univers compétitif sur les critères objectifs suivants : 1. Rendement des capitaux investis (ROI) 2. Taux de ventes conclues avant réception du programme 3. Coûts de la construction 4. Qualité des bâtiments construits 5. Délais de mise en marché
Option 3 : Évaluation et finance immobilière Analyse et estimation de la valeur d'un actif immobilier	- Documenter un rapport d'évaluation en respectant les attendus d'un contrat d'expertise et en couvrant tout type d'actifs, et en combinant connaissances juridiques et fiscales et modélisations financières - Analyser l'ensemble des actifs constituant un patrimoine immobilier pour établir un budget prévisionnel en opération et déterminer la rentabilité interne de différentes stratégies de valorisation en mobilisant les méthodes financières appropriées - Concevoir et étayer plusieurs hypothèses de valorisation à moyen et long terme afin de documenter la rentabilité globale d'un patrimoine immobilier en intégrant différents modèles économiques et en déterminant les seuils intermédiaires de gestion pour chacun d'eux	**Etude de cas pratique** A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à analyser les actifs d'un patrimoine immobilier et à concevoir plusieurs hypothèses de valorisation <u>Evaluation</u> Rapport écrit individuel défendu à l'oral devant jury	<u>Etude de cas pratique</u> - Les règles comptables d'amortissement, les textes juridiques et fiscaux (IFI …) applicables sont identifiés et mobilisés selon les différentes natures de biens - Les outils de valorisation d'actifs dans une perspective pluriannuelle (DCF, VAN[3], Retour sur investissement ..) sont maitrisés par le candidat - Les modélisations financières sont interprétées et explicitées à l'écrit et à l'oral - Les projections de flux de trésorerie sont argumentées par les hypothèses de valorisation selon différents modèles d'exploitation des actifs - La rentabilité des actifs est calculée à partir du taux de rendement interne (TRI)

[3] DCF : flux de trésorerie actualisés, VAN : valeur actualisée Net

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Option 3 : Évaluation et finance immobilière (Suite). Développement de la valeur d'un parc d'actifs immobiliers dans un environnement complexe et incertain	- Accompagner un commanditaire pour mettre en œuvre une stratégie de valorisation immobilière et définir une politique de revenus et de maitrise des charges ainsi qu'un niveau de bien-être-utilisateurs tenant compte des situations de handicap - Proposer des indicateurs pour évaluer la performance globale de différents scénarios de valorisation en incluant les aspects environnementaux, financiers et déontologiques - Exploiter les études d'aménagement, les normes et règlements à venir pour anticiper les impacts positifs et négatifs sur la valeur d'un patrimoine en tenant compte des spécificités du bâti et du terrain ainsi que des revenus tirés de l'exploitation des actifs	**Business Game évaluation et valorisation immobilières** Ce jeu sérieux permet d'élaborer une stratégie de valorisation d'un patrimoine immobilier en testant différents modèles économiques d'exploitation des actifs <u>Évaluation</u> Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury	- Les budgets d'exploitation et de gestion des biens sont cohérents avec les hypothèses de valorisation <u>Business Game évaluation et valorisation immobilières</u> - Les indicateurs de performance mis en œuvre par l'équipe incluent des critères RSE - Les investissements liés à l'accessibilité des bâtiments pour les PSH a été pris en compte dans les flux de trésorerie projetés - Le logiciel a placé l'équipe du candidat devant la moyenne des autres équipes du même univers compétitif sur les critères objectifs suivants : 1. Valorisation des actifs calculée par le logiciel à la fin du jeu 2. Maitrise des charges d'exploitation 3. Rendement des capitaux investis (ROI) 4. Niveau de bien être perçu par les utilisateurs

<u>Nota :</u>

1. Dans le cas d'un candidat en situation de handicap, un aménagement des dispositifs d'évaluation peut être mis en place selon le type de handicap, dans la mesure où le jury d'évaluation peut attester de la capacité du candidat à exercer la ou les fonctions visées par le titre. Parmi les aménagements proposés, il peut s'agir, au-delà d'une adaptation du temps d'épreuve, de supports différents pour la diffusion des sujets d'évaluation ou pour les livrables demandés, de la mise à disposition d'un tiers ou d'un matériel spécifique, d'un critère d'évaluation adapté, de l'attribution d'une salle dédiée et équipée pour un candidat, d'un temps de pause accordé pendant ou entre les épreuves etc. ESPI dispose d'une Mission Handicap qui est sollicitée par les équipes afin d'étudier en concertation avec le candidat concerné les solutions appropriées et d'accompagner leur mise en œuvre effective lors des épreuves d'évaluation.