

Référentiels Expert en évaluation et stratégie immobilières

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
BC1. Concevoir une stratégie commerciale et développer un portefeuille clients dans le domaine de l'expertise et l'évaluation immobilières			
<p>Activités 1.</p> <ul style="list-style-type: none"> Classification des prospects et des biens à expertiser Prospection et création d'une base de données commerciale régulièrement mise à jour Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie commerciale 	<p>Analyser le marché immobilier pour déterminer le domaine d'intervention, les typologies de biens immobiliers visés et les segments de clientèle visés en mobilisant des bases de données et des études marketing</p> <p>Mobiliser les fonctionnalités d'un logiciel CRM pour prospecter et fidéliser un portefeuille de clients vendeurs, aménageurs et acquéreurs d'actifs immobiliers en créant une base de données commerciales exploitables</p> <p>Identifier et caractériser les acteurs pour mettre en œuvre une stratégie commerciale spécifique à chacun en classifiant les prospects selon leurs besoins (évaluation périodique, conseil pour la valorisation du bien, ...)</p> <p>Développer un réseau d'acquéreurs,</p>	<p>Étude de cas pratique</p> <p>A partir d'une base de données clients potentiels et biens immobiliers à céder, reconstituées au sein d'un logiciel de CRM (Hubspot, Salesforce, ...), le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> Établir une liste de critères discriminants pour caractériser les différents segments de clientèle ciblables Classifier les différents acteurs du marché selon leurs caractéristiques propres Caractériser les différents types de biens disponibles à la vente, à l'achat et à la location pour usage professionnel et particulier Enrichir la base de données avec des informations provenant d'études marketing périphériques complémentaires Élaborer une stratégie d'approche commerciale globale en argumentant ses choix <p><u>Évaluation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Rapport écrit individuel examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e). Démonstration de l'enrichissement de la base de données 	<p><u>Cas pratique : BDD clients et biens</u></p> <ul style="list-style-type: none"> La liste des critères permet une classification discriminantes des prospects selon au moins 3 axes : niveau de transaction (> ou < 1mio), Statut (PME, ETI, GE, Particulier, OPCI, SCPI) profil (investisseurs, utilisateurs, aménageurs, ...) La caractérisation des classes d'actifs recouvre tous les types de biens : résidentiel, professionnel, mixtes, immobilier avec services ... Les fonctionnalités de l'outil CRM sont maîtrisées à un niveau qui permet d'illustrer le design et le contenu de la BDD clients Les études périphériques ont permis au candidat d'enrichir la base de départ avec au moins 10 nouvelles entrées La stratégie d'approche commerciale inclut les 4 éléments suivants : un positionnement sur le marché, un ciblage de prospects potentiels, un ciblage des biens à évaluer ou expertiser, un plan d'actions

Référentiels Expert en évaluation et stratégie immobilières

<p>Activités 1. (Suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Développement d'un réseau personnel professionnel ▪ Détection de nouvelles opportunités d'affaires 	<p>vendeurs et utilisateurs pour détecter en amont les opportunités d'évaluation et d'expertise immobilières en respectant l'éthique des affaires</p>	<p>informatique devant le jury d'évaluation.</p> <p>Monographie secteurs visés Le candidat doit recenser l'ensemble des acteurs immobiliers sur un secteur géographique spécifique, choisi par lui en fonction de son projet personnel professionnel. Il doit ensuite élaborer une stratégie de développement de réseaux (conférences, salons, réceptions, ...) adaptée à ses objectifs. Le candidat doit enfin identifier les cercles, associations ou organismes influant sur le secteur visé. Le dossier produit doit comprendre une bibliographie reprenant toutes les références citées dans le dossier.</p> <p><u>Évaluation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Dossier écrit (10 à 20 pages hors annexe) individuel examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e). 	<p><u>Monographie secteur immobilier</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le recensement des acteurs du secteur est complet il comprend : les principaux acquéreurs, vendeurs, investisseurs, aménageurs et utilisateurs liés au projet personnel professionnel du candidat - Les réseaux d'influence et institutions liés au secteur visé ont été identifiés - La stratégie de développement réseau contient une approche différenciée et personnalisée par type d'acteurs et s'articule avec le travail de recensement - L'éthique des affaires fait l'objet d'un chapitre à part dans le rapport écrit où le candidat a livré son interprétation des notions d'indépendance, d'intégrité et d'objectivité¹
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

¹ Cf. §4 de la Charte de l'expertise en évaluation – Edition 2017 amendée en 2022

Activités 1. (Suite)

- Spécification du besoin client et réponse à appels d'offre

Éliciter les besoins d'un aménageur foncier pour construire une réponse personnalisée aux concours et appels d'offre en tenant compte du contexte ainsi que de des enjeux et objectifs du commanditaire

Jeu de rôle

Le candidat endosse le rôle de l'expert chargé d'éliciter le besoin d'un client, intervenant professionnel, à travers la conduite d'interviews semi-directifs. Il doit préparer un guide d'entretien et prévoir des questions de relance. Suite à l'entretien, le candidat doit rédiger une proposition commerciale pour l'expertise et l'évaluation d'un bien immobilier.

Évaluation :

- Rapport écrit comprenant le guide d'entretien, le recueil et la mise en contexte des données ainsi que la proposition commerciale. Le rapport est examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e).

Jeu de rôle Expert-client

- Le guide d'entretien proposé permet un recueil et une analyse scientifique des données il comprend des questions ouvertes et des phrases de relance
- La proposition commerciale comporte au moins 4 chapitres :
 1. Mise en contexte des données recueillies
 2. Analyse des enjeux et objectifs du client
 3. Reformulation du besoin du client
 4. Proposition financière adaptée au besoin du client

BC2. Réaliser des missions d'expertise et d'évaluation financières pour tout type d'actif immobilier

Activités 2.

- Définition et contractualisation d'une mission d'expertise et d'évaluation d'un bien immobilier
- Evaluation de biens immobiliers après intégration des éléments techniques, économiques, juridiques et environnementaux

Délimiter les contours et les finalités d'une mission d'expertise et d'évaluation immobilière pour rédiger un contrat de prestation en précisant le cadre et les référentiels normatifs techniques utilisés

Prendre en compte les caractéristiques juridiques, techniques, et économiques pour évaluer la valeur d'un bien immobilier en appliquant les standards de la profession

Étude de cas pratique

A partir du descriptif détaillé d'un ensemble immobilier reconstitué par le certificateur, le candidat doit :

- Expliciter les contours de la mission d'expertise et d'évaluation
- Rédiger un contrat de prestation pour le commanditaire
- Préciser le coût global de la prestation en incluant les éventuelles sous-traitances
- Spécifier les éléments de performance énergétiques et environnementales à mesurer pour chaque bâti
- Mobiliser des méthodes d'évaluation économique pour déterminer la valeur vénale de l'actif

Évaluation :

- Contrat de prestation rédigé de manière individuelle, examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e).

Cas pratique: contrat de prestation et évaluation immobilière

- Le contrat de mission précise le cadre dans lequel est effectuée la mission : évaluation annuelle obligatoire, cession ou acquisition
- Les contours de la mission sont explicites et les sous-traitances identifiées notamment celles pour réaliser les DPE², le coût de la mission se situe au prix du marché
- La rédaction du contrat respecte en tous points la Charte de l'expertise en évaluation immobilière³
- Les éléments juridiques (loi résilience et climat 2021), techniques (Règlement Thermique 2020) et environnementaux (DPE) sont pris en compte pour l'évaluation du bien immobilier
- La calcul de valeur vénale de l'actif immobilier est effectué à partir d'au moins 3 méthodes évaluatives concourantes au choix du candidats

² Diagnostic de Performance Énergétique

³ Version 2017 et mises à jour 2022

<p>Activités 2. (Suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vérification des éléments de preuves matérielles à travers des visites de site ▪ Identification des risques et rédaction du rapport d'évaluation avec les réserves éventuelles 	<p>Préparer et conduire des visites in situ pour vérifier la conformité entre la matérialité physique et les documents disponibles en recherchant les éléments de preuves concernant les surfaces, l'état locatif du bien, les travaux de maintenance ou de réfection à prévoir, ...</p> <p>Mobiliser des connaissances juridiques et fiscales et des modélisations financières pour documenter un rapport d'évaluation en respectant les attendus du contrat d'expertise et en couvrant tout type d'actif : bureau, commerce, résidence, hôtels logistiques, terrains à bâtir, actifs industriels et ruraux, ...</p> <p>BC2.5 Intégrer les risques et les incertitudes pour rédiger des conclusions d'évaluation en incluant d'éventuelles réserves</p>	<p>Projet applicatif tutoré Sur la base d'un portefeuille d'actifs industriels et commerciaux reconstitués par le certificateur, par groupe de 4 à 5 apprenants, les candidats sont amenés à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - caractériser chaque type actif évalué - établir la liste des preuves à rechercher lors de l'audit in situ - identifier les déterminants de la valeur pour proposer une démarche d'évaluation financière de chaque bien - Conduire une analyse des risques liés aux hypothèses de valorisation de chaque actif - Rédiger des réserves selon les standards professionnels <p><u>Évaluation</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le livrable du projet consiste en un rapport d'évaluation établi selon les normes de la profession immobilière. Il est examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e). 	<p><u>Projet actifs industriels et commerciaux</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - La liste des pièces à rassembler est exhaustive elle comprend les éléments clés suivants : relevé cadastral, droit au bail, plans des bâtiments, états techniques et performances énergétiques des bâtiments - Les déterminants de la valeur sont différenciés par type d'actifs : locaux commerciaux, hôtels d'entrepôts et sites de production industrielle - Les risques sont identifiés et cartographiés par probabilité d'occurrence et niveau d'impact sur la valeur vénale du bien - Les réserves telles que rédigées par le candidat permettent de protéger la responsabilité de l'expert par rapport à son engagement de moyens
<p>BC3. Élaborer et mettre en œuvre une stratégie de valorisation d'un patrimoine immobilier</p>			

Activités 3.

- Conception et mise en œuvre d'un système de veille informationnelle multi-source

Concevoir un système de veille informationnelle pluri variée : technique, économique, juridique, fiscale et environnementale pour étayer le choix des axes stratégiques de valorisation en exploitant des données régulièrement mises à jour

Webographie – bibliographie professionnelle

L'établissement d'une webographie et d'une bibliographie professionnelle permet d'alimenter la réflexion stratégique et d'étayer l'analyse de l'environnement. Pour ce faire le candidat, il doit :

- Recenser l'ensemble des blogs et forums d'influence internet qui peuvent alimenter une réflexion stratégique concernant la valorisation immobilière
- Sélectionner des revues professionnelles dans différents domaines liés à l'immobilier
- Classifier et présenter les différentes sources d'informations
- Expliciter les possibilités d'analyse stratégique à partir de chaque source

Évaluation :

- La webographie-bibliographie fait l'objet d'un rendu écrit individuel. Elle est examinée par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e).

Webographie -bibliographie professionnelle

- Les blogs et forums recensés par le candidat permettent d'éclairer la stratégie de valorisation et doivent couvrir les thématiques suivantes :
 - Méthodes d'évaluation innovantes
 - Pratiques de l'évaluation à l'international
 - Intégration de services connexes aux bâtiments
 - Acquisition et cession
 - Réhabilitation
- Les revues professionnelles sont classifiées selon leurs domaines d'appartenance, elles recouvrent les aspects techniques, juridiques, comptables et fiscaux
- Le lien entre la source d'informations et la stratégie de valorisation est explicité à travers au moins trois perspectives

<p>Activités 3. (Suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Élaboration de notes stratégiques documentées concernant : <ul style="list-style-type: none"> - La valorisation à long terme d'un portefeuille d'actifs immobiliers - La rentabilité interne de différents projets immobiliers - Les budgets en opération qui en découlent 	<p>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 des outils et méthodes financières spécifiques</p> <p>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</p>	<p>Étude de cas pratique</p> <p>A partir du descriptif détaillé d'un patrimoine immobilier mixte : résidences et commerces de proximité le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Imaginer plusieurs scénarios de valorisation correspondant à plusieurs modèles économiques - Établir les budgets prévisionnels en opération pour chaque scénarios - Mettre en œuvre des outils et méthodes de modélisation financière d'un bien immobilier - Déterminer La valeur vénale future du patrimoine immobilier complet selon les scénarios - Élaborer des recommandations pour action <p><u>Évaluation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Rendu écrit individuel avec recommandations, examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e). 	<p><u>Cas pratique: patrimoine immobilier</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - A chaque scénario de valorisation du patrimoine correspond un modèle économique spécifique qui permet de mesurer la rentabilité interne du scénario - Les rentabilités internes des scénarios sont établies en mobilisant les outils de modélisation financière attendus : VAN⁵, TRI⁶ et DCF⁷ - La valeur vénale future du patrimoine immobilier est approché par au moins trois méthodes concourantes : DCF, valeur de marché d'actifs comparables, valeur résiduelle comptable projetée - Les recommandations facilitent la prise de décision stratégique et correspondent à 5 scénarios de valorisation différents (minimum)
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

⁵ Valeur Actualisée Nette

⁶ Taux de Rendement Interne

⁷ Discounted Cash Flows : méthode des flux de trésorerie actualisés

<p>Activités 3. (Suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Assistance à maîtrise d'ouvrage concernant la valorisation d'actifs immobiliers ▪ Suivi de la performance globale d'un patrimoine immobilier 	<p>Accompagner un commanditaire pour mettre en œuvre une stratégie de valorisation immobilière en définissant une politique de revenus et de maîtrise des charges ainsi qu'un niveau de bien-être-utilisateurs qui tient compte des spécificités des PSH⁴</p> <p>Proposer des indicateurs pour évaluer la performance globale de différents scénarios de valorisation en incluant les aspects environnementaux, financiers et éthiques</p>	<p>Projet applicatif tutoré</p> <p>Sur la base d'un cahier des charges réel établi par un commanditaire qui souhaite être accompagné dans la valorisation de ses actifs immobiliers, par groupe de 4 à 5 apprenants, les candidats sont amenés à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Participer en collaboration avec le commanditaire à la définition d'une politique de revenus et d'une stratégie de maîtrise des charges immobilières - Concevoir des services connexes qui permettent d'enrichir le modèle économique du commanditaire et d'augmenter le niveau de bien-être perçu par les utilisateurs - Proposer plusieurs stratégies de valorisation immobilière - Élaborer des indicateurs clé pour un suivi diachronique de la performance des actifs <p><u>Évaluation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le livrable du projet consiste en une note d'orientation stratégique à l'adresse du commanditaire. Il est examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e). 	<p><u>Projet applicatif avec commanditaire</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Plusieurs stratégies de valorisation avec modèles économiques associés et flux de revenus projetés sont proposées au commanditaire - Le bien-être perçu par les utilisateurs est mesuré par des indicateurs objectifs coconstruits avec les utilisateurs - La performance de chaque stratégie de valorisation est objectivée par des indicateurs financiers et RSE : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rentabilité interne des actifs ▪ Performance énergétique projetée des actifs ▪ prise en compte des PSH dans l'accessibilité aux services et aux bâtiments ▪ niveaux de qualité de service perçu par les utilisateurs - Le commanditaire se déclare au minimum satisfait par la note stratégique sur une échelle à 4 niveaux : insatisfait, moyennement satisfait, satisfait, très satisfait
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

⁴ Personnes en Situation de Handicap

BC4. Contribuer à la réalisation de transactions immobilières complexes en maîtrisant les risques

Activités 4

- Anticipation des impacts dus à l'environnement économique sur la valeur d'une transaction
- Évaluation des risques, identification des menaces et opportunités liées à la transaction
- Élaboration de différents scénarios d'investissement immobilier à différents niveaux de risque

Analyser et exploiter des données prospectives pour identifier et caractériser les risques, menaces et opportunités liés à une transaction en considérant l'ensemble des perspectives et les incertitudes liés à l'environnement

Exploiter les études d'aménagement, les normes et règlements à venir pour anticiper les impacts positifs et négatifs sur la valeur de transaction d'un bien immobilier en tenant compte des spécificités du bâti et du terrain ainsi que des revenus tirés de l'exploitation du bien

Proposer différents scénarios d'investissements immobiliers pour réaliser la transaction d'un bien immobilier en évaluant les risques inhérents à chaque scénario

Projet applicatif tutoré

A partir d'un plan d'urbanisme et d'études prospectives d'aménagement réels, le candidat doit déterminer la faisabilité et contribuer à l'optimisation d'une transaction immobilière dont les composantes et caractéristiques ont été reconstituées par le certificateur. Par groupe de 4 à 5 apprenants, les candidats sont amenés à :

- identifier les risques, menaces et opportunités liés à l'environnement
- anticiper l'impact des tendances du marché local sur la transaction future
- élaborer des scénarios d'investissements et des modes de financements innovants avec études des risques associés
- proposer des optimisations juridiques et fiscales de la transaction immobilière

Évaluation :

- Le livrable du projet consiste en une note de faisabilité (Partie 1) et d'optimisation (Partie 2) de la transaction immobilière, à l'adresse des commanditaires. Rendu écrit collectif, examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e).

Projet applicatif – transaction

- Les risques sont identifiés et cartographiés par probabilité d'occurrence et niveau d'impact sur la valeur de transaction
- Les menaces et opportunités sont classifiées selon leur 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

<p>Activités 4 (Suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Conception de Montage juridique et financier en support d'une transaction immobilière ▪ Évaluation des mérites et limites d'un montage par rapport à un autre 	<p>Participer à la conception de montages juridiques et financiers complexes pour financer un bien immobilier en associant vendeur, acquéreur et modes de financement</p> <p>Comparer le niveau de rentabilité de différents montages juridiques et financiers pour orienter le mandant vers les scénarios les plus adaptés à son besoin en intégrant des points d'évaluation externes (Benchmark) et des analyses documentées</p>	<p>Cas pratique Sur la base de transactions immobilières complexes récentes réalisées dans le domaine de l'immobilier professionnel sachant qu'il dispose d'un descriptif précis des montages juridiques et financiers associés à chaque transaction, le candidat doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Caractériser sur le plan juridique et financier les différents montages - Comparer les niveaux de rentabilité financière inhérents à chaque montage - Intégrer des données de marché externes à l'énoncé du cas pour situer la transaction par rapport au marché <p><u>Évaluation</u> :</p> <p>Rendu écrit individuel sous forme de Synthèse-benchmark juridique et financier, examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e).</p>	<p><u>Cas pratique: transaction IMMO XL</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Les montages financiers sont adaptés aux destinations des bâtiments : hôtel logistique avec services ou bâtiments industriels de production - Les récurrences à travers les différents montages sont identifiées et permettent d'établir une caractérisation juridique et financière - Le taux de rentabilité globale de chaque montage est évalué par le calcul du TRI et du ROI⁸ - Le benchmark a été réalisé sur la base des calculs de TRI et ROI pour les transactions connues sur le marché
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

⁸ Return On Investment = Retour sur investissement

BC5. Convaincre des investisseurs, acquéreurs ou vendeurs d'actifs immobiliers

Activité 5

- Élaboration d'un argumentaire documenté pour :
 - défendre le niveau de valorisation d'un actif immobilier
 - défendre le niveau d'une transaction immobilière
- Conception et proposition argumentées de services innovants à l'attention des investisseurs

Rédiger un rapport d'expertise et d'évaluation immobilière pour orienter les décisions (acquisition, cession, valorisation) du mandant en produisant une argumentation documentée à haut niveau d'impact

Exploiter des données factuelles et sourcées pour étayer la valorisation d'un bien immobilier et participer à sa commercialisation en mettant en avant les forces et les opportunités du projet

Créer un argumentaire pour convaincre un propriétaire d'introduire des services innovants qui valorisent son actif immobilier en améliorant l'expérience vécue par l'utilisateur

Projet applicatif tutoré

A partir des caractéristiques reconstituées par le certificateur d'un parc immobilier multifonctionnel, par groupe de 4 à 5 apprenants, les candidats sont amenés à :

- Imaginer de nouveaux services à destination des utilisateurs
- Spécifier les investissements et les taux de rentabilité associés aux nouveaux services
- Mesurer les impacts de ces nouveaux services sur la valorisation des actifs du parc immobilier
- Créer l'argumentaire financier qui valorisent ces nouveaux services auprès d'un investisseur
- Sourcer et documenter l'argumentation

Évaluation :

- Le livrable du projet consiste en un rendu écrit collectif, examiné par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e) et un oral individuel devant ce même jury pour défendre le projet

Projet applicatif – bâtiments multifonctions

- Les arguments sont classifiés selon leur niveau d'importance dans le référentiel mental de l'investisseur
- Le taux de rentabilité interne des nouveaux services est calculé à partir de cash-flows projetés actualisés
- Les hypothèses de cash-flows projetés sont sous tendues par des sources d'information reconnues et fiables
- Le degré d'impact des nouveaux services sur la valorisation des actifs financiers est démontré par la VAN et le délai de payback

<p>Activité 5 (Suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Négociation pour le compte d'un tiers concernant : <ul style="list-style-type: none"> - les termes d'un bail professionnel - Les conditions de transaction (achat ou vente) les plus favorables au commanditaire 	<p>Négocier pour le compte d'un utilisateur les termes d'un bail professionnel en respectant la stratégie de valorisation et en préservant les niveaux de rentabilité attendus par le mandant</p> <p>Mobiliser des connaissances spécifiques au marché et aux tendances de l'immobilier (normes à venir, contraintes environnementales, ...) pour hiérarchiser les arguments et négocier les conditions de transaction les plus favorables au commanditaire</p>	<p>Jeux de rôle</p> <p><u>Jeu de rôle n°1</u> : Le candidat joue tour à tour le rôle de représentant des utilisateurs et celui du propriétaire d'un bien immobilier à usage professionnel (entrepôt, site de production industrielle, ...). Dans la phase 1 du jeu il est tenu de défendre et d'optimiser la négociation du point de vue du propriétaire du bien. Ensuite en phase 2, il défend les intérêts des utilisateurs.</p> <p><u>Jeu de rôle n°2</u> : Le candidat joue tour à tour le rôle de vendeur et d'acquéreur d'un bien immobilier résidentiel collectif. Dans la phase 1 du jeu il est tenu de défendre la position vendeur. Ensuite, dans la phase 2 il change de rôle et endosse la position de l'acheteur.</p> <p><u>Évaluation</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les candidats sont observés et leur performance de négociateur est jugée par un jury d'évaluation comprenant un(e) expert en immobilier et un(e) intervenant(e) pédagogique spécialisé(e) 	<p><u>Jeu de rôle Propriétaire-Utilisateurs</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat parvient à intégrer le point de vue de l'utilisateur en termes d'enjeux, d'objectifs et d'utilités spécifiques à l'utilisateur - Le candidat parvient à intégrer le point de vue du propriétaire en termes de ROI, stratégie de valorisation, préservation des revenus fonciers et immobiliers, maîtrise du niveau des charges et choix des investissements <p><u>Jeu de rôle Vendeur – Acquéreur</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Dans le rôle du vendeur, le candidat parvient à négocier un prix de transaction élevé qui maximise le profit du vendeur - Dans le rôle de l'acheteur, le candidat parvient à négocier un prix de transaction optimisé pour l'acheteur <p><u>Communs au 2 jeux de rôle</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Au moins deux techniques de négociation reconnues (Getting to Yes, win-win situation) sont utilisées par le candidat
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nota :

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 .
2. Chaque bloc de compétences peut être évalué séparément, la certification peut être obtenue par accumulation des différents blocs qui la composent.