

REFERENTIEL D'ACTIVITES	REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>BC1. Concevoir un avant-projet immobilier et évaluer sa faisabilité pour spécifier, négocier et acquérir le foncier nécessaire à son lancement</b>			
<p><b>Activité 1.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Recherche de terrains à la vente à travers son réseau professionnel personnel</li> </ul>	<p>Établir une veille juridique, administrative, économique et territoriale pour identifier en continu les nouveaux enjeux du marché immobilier et élaborer une politique de recherche de terrains à la vente</p> <p>Développer un réseau professionnel personnel pour détecter en amont les opportunités d'achat de terrains constructibles permettant le lancement de nouveaux programmes immobiliers</p>	<p><b>Webographie-sitographie</b> Le candidat doit concevoir et mettre en place un système de veille juridique et réglementaire à partir de plusieurs types de sources : Podcasts, sites et forums sur le net, publications pro ...</p> <p><u>Évaluation</u> Rendu écrit individuel.</p>	<p><u>Webographie-sitographie</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les blogs, sites et forums recensés sont récents et permettent d'identifier les principaux acteurs du marché sur un territoire donné</li> <li>La webographie rassemblée couvre les 4 principaux processus de la promotion immobilière : <ul style="list-style-type: none"> <li>Achat du foncier</li> <li>Conception du projet</li> <li>Construction</li> <li>Commercialisation</li> </ul> </li> <li>Les revues professionnelles en ligne et hors ligne sont classifiées, elles couvrent les aspects juridiques, administratifs, économiques et territoriaux</li> <li>Le processus de génération d'opportunités d'affaires est intégré par le candidat qui a initié le développement de son propre réseau professionnel en exploitant des informations de la webographie-sitographie</li> </ul>

<p><b>Activité 1 (Suite).</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Évaluation de la constructibilité qualitative et quantitative d'un terrain à bâtir</li> </ul>	<p>Exploiter les résultats d'études de faisabilité technique, financière et environnementale pour concevoir un avant-projet immobilier en fonction des besoins d'un utilisateur et des attentes d'un commanditaire public ou privé.</p> <p>Mobiliser des indicateurs règlementaires et le Plan Local d'Urbanisme (PLU) pour déterminer la constructibilité d'un terrain et la faisabilité administrative d'une opération d'aménagement foncier</p> <p>Intégrer le prix du marché et l'adéquation d'un terrain aux objectifs d'un projet immobilier pour négocier avec un propriétaire les termes contractuels d'une acquisition foncière et signer l'acte de vente</p>	<p><b>Étude de cas pratique</b> A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. exploiter des études de faisabilité technique, environnementale et financière</li> <li>2. analyser le marché foncier sur un secteur géographique spécifique</li> <li>3. mesurer la constructibilité effective d'un terrain à bâtir</li> <li>4. évaluer le niveau de prix optimal d'acquisition du foncier</li> </ol> <p><b>Évaluation</b> Rapport écrit individuel défendu à l'oral.</p>	<p><u>Étude de cas pratique</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'analyse du marché foncier a été élaborée à partir de l'étude des transactions récentes sur des programmes neufs comparables</li> <li>- La constructibilité des zones envisagées a été déterminée à partir des documents d'urbanisme et d'aménagement donnés par le cas</li> <li>- Les volumes de constructibilité des terrains sont estimés à travers des mesurandes réglementaires dont le CES et le SDP<sup>1</sup></li> <li>- Les résultats de l'estimation volumétrique de constructibilité sont cohérents avec les données du PLU</li> <li>- A travers la résolution du cas, le candidat a montré ses capacités à évaluer les perspectives et le potentiel de développement d'une zone d'aménagement immobilier</li> <li>- Le niveau de prix d'acquisition du foncier est argumenté sur la base d'informations documentées issues de sources qualifiées</li> </ul>
--	--	--	--

<sup>1</sup> CES : coefficient d'emprise au sol et SDP : surface de plancher

<b>BC2. Concevoir et planifier un programme immobilier</b>			
<p><b>Activité 2.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Conception et initiation de programmes immobiliers</li> </ul>	<p>Analyser les résultats d'études de marché et les plans d'aménagement territorial pour définir l'enveloppe et les objectifs d'un programme immobilier dans un environnement complexe et incertain</p> <p>Prendre en compte les attentes sociétales, les normes et les pratiques avancées pour initier des programmes immobiliers innovants respectueux des règles environnementales et prévoyant les situations de handicap</p> <p>Mobiliser des connaissances en finance, en droit immobilier et en droit fiscal pour établir un budget et une trésorerie prévisionnelle adaptés aux objectifs du programme</p>	<p><b>Étude de cas pratique</b> A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>exploiter des études de marché et étudier des plans d'aménagement territorial</li> <li>concevoir un programme innovant sur la base d'une esquisse de besoin</li> <li>mobiliser des connaissances dans le domaine de la RSE et de la conception durable</li> <li>mettre en œuvre les principes de la conception universelle<sup>2</sup></li> <li>planifier une trésorerie et un budget à court, moyen et long terme</li> </ol> <p><b>Évaluation</b> Rapport écrit individuel défendu à l'oral.</p>	<p><u>Étude de cas pratique</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Le dimensionnement du programme immobilier a été défini et argumenté en prenant appui sur les résultats des études de marché</li> <li>La conception du programme présente un caractère innovant dans un ou plusieurs domaines parmi les suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accessibilité et services aux PSH<sup>3</sup></li> <li>- Autonomie et efficacité énergétique</li> <li>- Technologies de construction et environnement</li> </ul> </li> <li>Les projections de cash-flows à court, moyen et long terme sont argumentées sur la base de données issues de sources qualifiées combinées aux données fournis par le cas</li> <li>Les budgets de fonctionnement sont jugés réalistes et adaptés aux objectifs du programme</li> <li>La planification financière est cohérente : la montée en charge s'établit dans les mêmes proportions que la progression des recettes d'exploitation projetées</li> </ul>

<sup>2</sup> Selon la définition dans la Convention relative aux droits des personnes handicapées de l'ONU - 2006

<sup>3</sup> Personnes en Situation de Handicap

<p><b>Activité 2 (Suite).</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pilotage de l’instruction d’un permis de construire</li> </ul>	<p>Intégrer les contraintes économiques, administratives, environnementales et techniques pour identifier le potentiel de développement d’un terrain ou d’une zone à aménager</p> <p>En mobilisant les informations obtenues via des sources multivariées (PLU, architecte, ...) piloter l’élaboration du dossier de permis de construire en collaboration avec l’architecte chargé de sa rédaction et suivre son instruction jusqu’à l’expiration des recours</p>	<p><b>Projet applicatif tutoré</b> A partir de données concernant un projet immobilier reconstitué par l’ESPI, par groupe de 4/5 les candidats doivent :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identifier les textes règlementaires, environnementaux et fiscaux applicables au projet</li> <li>2. Analyser les données en provenance du PLU applicable au foncier du projet</li> <li>3. Rassembler et interpréter les dossiers d’architectes</li> <li>4. Assembler les sources permettant la rédaction du permis de construire</li> </ol> <p><u>Évaluation</u> Le livrable du projet consiste en une note individuelle synthétique de 5 pages maximum hors annexe.</p> <p>Le livrable est présenté à l’oral.</p>	<p><u>Projet - Permis de construire</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les textes de référence applicables ont tous été correctement identifiés et mobilisés pour résoudre le cas</li> <li>▪ La caractérisation précise du foncier a permis d’exploiter le plein potentiel de développement du projet</li> <li>▪ Les plans et dessins d’architecte ont été correctement interprétés</li> <li>▪ Les sources assemblées sont pertinentes à la rédaction d’un permis de construire</li> </ul>
---	--	---	--

**BC3. Élaborer des montages juridico-financiers pour assurer le financement d'un programme de construction immobilière**

<p><b>Activité 3.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Évaluation du coût global d'un programme immobilier</li> <li>▪ Présentation argumentée de montages juridico-financiers d'un programme immobilier</li> </ul>	<p>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 un montage juridique et financier adapté</p> <p>Intégrer des savoirs transdisciplinaires hautement spécialisés pour évaluer le coût global d'un programme immobilier et imaginer des solutions de financement innovantes (crowdfunding, avances sur recettes, ...)</p>	<p><b>Étude de cas pratique</b> A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analyser les objectifs et le niveau des prestations proposées par un programme immobilier</li> <li>2. Évaluer le coût objectif global d'un chantier de construction</li> <li>3. Proposer et argumenter un montage financier qui permet de rassembler plusieurs modes de financement</li> <li>4. Identifier et décrire les modèles de financement innovants</li> </ol> <p><b>Évaluation</b> Rapport écrit individuel défendu à l'oral.</p>	<p><u>Étude de cas pratique</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'analyse du contexte du programme a été réalisée sur la base des données issues du cas et de sources qualifiées</li> <li>▪ Les évolutions prévisibles des coûts de main d'œuvre et du prix d'achat des matières premières ainsi que les frais généraux ont été pris en compte pour évaluer le cout global du chantier</li> <li>▪ Les arguments en faveur du montage proposé ont montré la cohérence entre les objectifs du programme et le niveau des prestations offertes</li> <li>▪ Plusieurs modes de financement ont été caractérisés et analysés dans leurs mérites et leurs limites</li> <li>▪ Les contraintes juridiques inhérentes au montage ont été analysées et commentées à l'écrit et à l'oral</li> </ul>
--	--	---	--

<p><b>Activité 3 (Suite).</b></p> <p>Cf. ci-dessus</p>	<p>Associer des investisseurs solvables et différents concours bancaires pour assurer le financement et la trésorerie nécessaires à la réalisation du programme</p> <p>Élaborer et argumenter le montage juridico-financier d'un programme de construction immobilière en vue de son approbation par un comité d'engagement</p>	<p><b>Projet applicatif tutoré</b></p> <p>A partir de données concernant un projet immobilier reconstitué par l'ESPI, par groupe de 4/5 les candidats doivent préparer un dossier de financement et le présenter à un comité d'engagement</p> <p><u>Évaluation</u></p> <p>Le livrable du projet consiste en une note individuelle synthétique de 5 pages maximum hors annexe.</p> <p>Le livrable est présenté à l'oral.</p>	<p><u>Projet – Comité d'engagement</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le niveau de solvabilité des investisseurs a été déterminé à partir des ratios communément admis dans la profession : actifs/dettes, EBITDA/montant du remboursement de la dette, ...</li> <li>▪ Les modes de financement proposés 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</li> <li>▪ Les hypothèses de flux de trésorerie pluriannuels sont documentées et actualisées</li> <li>▪ Le dossier de financement est réalisé selon les normes, il comprend a minima les chapitres suivants :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Description des actifs</li> <li>- Niveau d'investissement requis</li> <li>- Projections des flux de trésorerie</li> <li>- Évaluation du Besoin en fonds de roulement</li> </ul> </li> </ul>
--	---	---	---

**BC4. Superviser chaque étape de la construction ou de la rénovation et réceptionner les travaux pour garantir la bonne fin d'un programme immobilier**

<p><b>Activité 4.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Supervision des chantiers de travaux neufs ou de rénovation</li> <li>▪ Sélection des maîtres d'œuvre</li> </ul>	<p>Identifier et caractériser les processus de production immobilière pour construire des indicateurs de performance spécifiques à chaque étape : conception, construction, réception des travaux</p> <p>Coupler les besoins du marché et les attentes d'une collectivité territoriale ou d'un client privé pour concevoir et réaliser une opération d'aménagement foncier en optimisant l'intégration du terrain aux réseaux en place : transports, énergie, eau ...</p> <p>Contribuer à l'identification et à la sélection des maîtres d'œuvre pour garantir la bonne exécution des travaux de construction ou de rénovation selon les normes applicables</p>	<p><b>Étude de cas pratique</b> A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Concevoir l'aménagement d'un terrain constructible en fonction des objectifs d'un programme immobilier</li> <li>2. Mettre en pratique des indicateurs de performance pour monitorer la conception, la construction et la réception des travaux</li> <li>3. Établir des critères de sélection pour la maîtrise d'œuvre</li> </ol> <p><b>Évaluation</b> Rapport écrit individuel défendu à l'oral.</p>	<p><u>Étude de cas pratique</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les propositions d'aménagement du foncier sont cohérentes avec les objectifs du programme et les besoins des futurs utilisateurs</li> <li>▪ Au moins 3 indicateurs de performance ont été proposés pour chaque étape de la construction : <ul style="list-style-type: none"> <li>- aménagement du terrain</li> <li>- spécification des travaux</li> <li>- réalisation des travaux</li> <li>- réception et réserves sur le livrable</li> </ul> </li> <li>▪ Les critères de sélection de la maîtrise d'œuvre du programme sont agencés selon au moins 3 axes : <ul style="list-style-type: none"> <li>- rapport qualité/prix,</li> <li>- expérience et références</li> <li>- options choisies pour la construction</li> </ul> </li> <li>▪ Le processus de sélection de la maîtrise d'œuvre inclut des critères de construction durable et responsable</li> </ul>
--	---	--	---

<p><b>Activité 4 (Suite).</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Réception des travaux, identification des réserves</li> </ul>	<p>Superviser l'élaboration des dossiers de consultation des entreprises (DCE) pour sélectionner les participants au programme et établir les contrats de travaux en respectant les règles des marchés publics ou des appels d'offre privés</p> <p>Effectuer une pré-réception des constructions ou rénovations finalisées pour identifier et caractériser l'ensemble des réserves par rapport aux livrables des marchés signés</p> <p>Réceptionner les travaux de construction dans les délais, au niveau de qualité requis, dans l'enveloppe budgétaire et les délais prévus pour assurer l'atteinte des objectifs de rentabilité du programme</p>	<p><b>Immersion professionnelle</b></p> <p>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 des opérations de promotion immobilière dans des environnements complexes et hautement évolutifs. Elle permet également de participer à la conduite de projets pluridisciplinaires (construction, marketing, droit, finances, RSE, ...).</p> <p>Les entreprises proposent des missions en immersion dans le domaine de la promotion immobilière, ces propositions de mission font l'objet d'une validation préalable par l'ESPI.</p> <p><u>Évaluation :</u> Fiche d'évaluation semestrielle de l'entreprise d'accueil et rapport final d'immersion défendu à l'oral.</p>	<p><u>Immersion professionnelle</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le sommaire typique et le contenu attendu (règlement de consultation, acte d'engagement, bordereau des prix, ...) du DCE (Dossier de consultation d'entreprise sont connus et maîtrisés</li> <li>▪ Les différentes étapes de la pré-réception (préparation, conduite, conclusion) d'un chantier sont décrites dans le rapport écrit</li> <li>▪ Les spécifications d'une réception finale de chantier sont synthétisées dans une liste de vérification (check list) annexée au rapport écrit</li> <li>▪ La liste de vérification couvre à minima les aspects normes-qualité, délais de livraison et niveau de coûts constatés</li> </ul>
--	--	--	--



**BC5. Élaborer une stratégie et un plan d'action marketing pour commercialiser un programme immobilier**

<p><b>Activité 5.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Élaboration d'une stratégie de commercialisation en l'état futur d'achèvement</li> </ul>	<p>Analyser les données publiques et caractériser les transactions récentes pour estimer le prix du marché immobilier</p> <p>Définir la stratégie commerciale, le plan d'action marketing et le budget de communication alloué pour commercialiser un programme immobilier en l'état futur d'achèvement (VEFA)</p>	<p><b>Étude de cas pratique</b></p> <p>A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Estimer le prix du marché pour plusieurs catégories de biens immobiliers</li> <li>Concevoir une stratégie de mise en marché d'un programme immobilier</li> <li>Élaborer un plan d'action marketing et communication multi-canal</li> <li>Élaborer le budget correspondant au plan marketing-communication</li> </ol> <p><b>Évaluation</b></p> <p>Rapport écrit individuel.</p>	<p><u>Étude de cas pratique</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les outils de recherche et d'analyse automatique de transactions ont été mobilisés pour estimer le prix du marché d'un bien répondant au cahier des charges du cas étudié</li> <li>Les critères clés participant à la formation du prix sont identifiés et caractérisés et leur importance respective est mise en exergue</li> <li>Le plan stratégique comprend a minima les chapitres suivants :             <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse de la concurrence</li> <li>Positionnement du programme sur le marché</li> <li>Avantages compétitifs du programme</li> <li>Prix de vente envisagé selon les surfaces et les types de biens</li> </ul> </li> <li>Le plan d'action marketing et communication prévoit des actions online (réseaux sociaux ciblés, e-mailing, influenceurs, ...) et offline (brochure, affichage 4x3, encarts publicitaires, ...)</li> <li>Le budget est cohérent avec les actions envisagées, il prévoit un processus de révision périodique</li> </ul>
---	--	--	--

<p><b>Activité 5 (Suite).</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Production d'argumentaires reprenant les avantages compétitifs d'un projet immobilier du point de vue utilisateurs</li> <li>▪ Mise en place d'un suivi après-vente</li> </ul>	<p>Exploiter des documents d'urbanisme et des analyses du marché pour évaluer les opportunités de commercialisation d'un programme immobilier</p> <p>Mobiliser des sources d'informations professionnelles et des données prospectives pour construire des argumentaires documentés étayant la promesse de valeur d'un programme immobilier</p> <p>Mettre en place un dialogue récurrent avec les utilisateurs pour mesurer le niveau de qualité perçue par rapport au programme livré et assurer un service après-vente</p>	<p><b>Immersion professionnelle</b></p> <p>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 des opérations de promotion immobilières dans des environnements complexes et hautement évolutifs. Elle permet également de participer à la conduite de projets pluridisciplinaires (construction, marketing, droit, finances, RSE, ...).</p> <p>Les entreprises proposent des missions en immersion dans le domaine de la promotion immobilière, ces propositions de mission font l'objet d'une validation préalable par l'ESPI.</p> <p><u>Évaluation :</u> Fiche d'évaluation semestrielle de l'entreprise d'accueil et rapport final d'immersion défendu à l'oral.</p>	<p><u>Immersion professionnelle</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ De nouvelles opportunités de lancement commercial de programme immobilier ont été détectées, caractérisées et proposées pendant l'immersion</li> <li>▪ Les argumentaires produits pendant l'immersion ont permis d'explicitier plusieurs avantages compétitifs d'un programme immobilier tels que perçus par les utilisateurs</li> <li>▪ Des sources d'informations professionnelles et prospectives ont été mobilisées pour évaluer l'opportunité et construire l'argumentaire du programme</li> <li>▪ Le processus de suivi après-vente a été élaboré en tenant compte des étapes suivantes :             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recueil des non qualités perçues post livraison</li> <li>- Diagnostic des situations et propositions de remédiation</li> <li>- Vérification de la qualité de service perçue post remédiation</li> </ul> </li> </ul>
--	--	---	---

**BC6. Manager les équipes internes et les prestataires externes pour assurer la MOA d'un programme immobilier complexe**

<p><b>Activité 6.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Management des équipes internes et externes en tant que MOA ou MOD</li> </ul>	<p>Exercer son leadership pour assurer la maîtrise d'ouvrage (MOA) ou la maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD) d'un programme immobilier complexe en environnement incertain en identifiant toutes les parties prenantes du système</p> <p>Prendre en compte les attentes sociétales, les normes et les pratiques avancées pour initier des programmes immobiliers innovants respectueux des règles environnementales et prévoyant les situations de handicap</p> <p>Définir les rôles et les responsabilités de chaque intervenant interne ou externe au programme pour maximiser les chances d'atteindre les objectifs fixés par la maîtrise d'ouvrage</p> <p>Développer une attitude analytique réflexive par rapport à ses propres actes de management pour en mesurer les mérites et les limites et en améliorer l'impact et la qualité perçue</p>	<p><b>Business Game</b></p> <p>Lors d'un projet d'aménagement et de promotion immobilière, le candidat est amené à prendre une posture managériale afin de mobiliser une équipe interne ou externe en lui attribuant des tâches et en suivant leur réalisation selon les contraintes imposées.</p> <p><u>Évaluation</u></p> <p>L'évaluation est réalisée en deux temps :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Évaluation par les pairs ;</li> <li>- Évaluation lors d'une soutenance par un jury mixte professionnel et académique.</li> </ul> <p>Exposés thématiques en français</p>	<p><u>Business Game</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les rôles et responsabilités d'un maître d'ouvrage, d'un assistant à maîtrise d'ouvrage et d'un maître d'ouvrage délégué sont intégrés</li> <li>Les délais sont respectés</li> <li>Les rôles et responsabilités de chaque membre de l'équipe sont clairement définis et compris de tous</li> <li>Les commentaires des membres de l'équipe sont positifs sur la capacité du candidat à manager et à faire aboutir un projet</li> </ul> <p><u>Exposés thématiques en français</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Les ressources documentaires qui sous-tendent l'exposé ont été sélectionnées sur la base de critères explicites</li> <li>L'exposé est structuré de manière didactique et il est réalisé en mobilisant les sources documentaires sélectionnées</li> <li>La présentation orale a mis en œuvre des outils d'infographie et de visualisation de l'information</li> </ul>
--	---	---	--

<p><b>Activité 6 (Suite).</b></p> <p>Cf. ci-dessus</p>	<p>Acquérir le vocabulaire professionnel spécifique au secteur immobilier et élargir son champ lexical général pour développer ses capacités managériales en français et en anglais</p>	<p><u>Évaluation</u></p> <p>Document écrit et présentation argumentée orale devant jury mixte professionnel et académique. Appréciation de la forme et du fond, session de questions réponses à la fin de l'exposé.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ La synthèse élaborée par le candidat rassemble l'essentiel du champ thématique investigué</li><li>▪ 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 au jury</li></ul>
--	---	---	--