

Description du métier, de l'activité ou de la situation professionnelle à partir duquel le dispositif visant la certification est initié :

Dans un contexte de transition écologique et de montée en puissance des politiques environnementales, le secteur de l'immobilier fait face à des exigences nouvelles et de long terme (nouveaux modèles d'aménagement du territoire, nouveaux outils financiers, nouvelles contraintes juridiques).

Pour répondre aux nouvelles attentes du marché, les professionnels de l'immobilier doivent être en mesure d'anticiper ces évolutions et d'adapter leurs pratiques dans la conception, la gestion et la commercialisation de biens durables, ainsi que dans la mise en place de mécanismes de financement responsables. Ces compétences complémentaires sont cruciales pour rester compétitif et répondre à des attentes croissantes de durabilité environnementale et sociale.

Cette certification s'adresse à un public expérimenté dans la gestion de projets immobiliers, notamment :

- dirigeant ou manager spécialisé dans le montage d'opérations immobilières
- promoteur immobilier
- gestionnaire d'actifs fonciers
- opérateur de transactions immobilières
- spécialiste de l'habitat
- directeur ou consultant en urbanisme ou en développement durable.

Référentiel de compétences	Référentiel de certification	
	Modalité(s)	Critères
C1. Analyser le cadre juridique et les normes environnementales encadrant le projet urbain et immobilier, en tenant compte des évolutions réglementaires, et des tendances locales en matière de développement durable et de transition énergétique et numérique (changements d'usages, de modes d'acquisition...) pour orienter des décisions d'investissement immobilier durable.	M1, M2 et M3. Étude de cas : Sur la base d'un cas réel, le candidat analyse des choix stratégiques et des réalisations d'un ou plusieurs acteurs immobiliers, en réalisant des recherches de données et en proposant des préconisations pour la conception d'un projet immobilier durable.	Cette analyse prend en compte l'ensemble des facteurs déterminant le cadre du projet immobilier étudié : <ul style="list-style-type: none"> ○ Documents d'urbanisme ○ Schémas d'aménagement du territoire ○ Réglementation énergétique ○ Contraintes environnementales locales

	<p>Soutenance orale en sous groupe. Etude de l'impact des évolutions récentes du cadre environnemental, économique, politique, juridique sur l'activité immobilière d'une métropole européenne, à la suite d'un voyage d'étude prévu au sein du parcours.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Il décrit précisément le cadre juridique en vigueur et explique comment s'y conformer dans le cadre du développement d'un projet donné. - La décision d'investissement immobilier est argumentée après analyse et argumentation autour des risques juridiques (contraintes et surcoûts pouvant avoir des conséquences sur l'équilibre économique de l'opération). - Le candidat mobilise des sources pertinentes et crédibles : publications scientifiques, études et rapports publics, publications professionnelles, presse spécialisée...
<p>C2. Élaborer un diagnostic territorial en évaluant l'impact des dynamiques territoriales sur la géographie de l'investissement et des besoins de produits immobiliers et de services, en mobilisant des indicateurs sociodémographiques afin d'éclairer les décisions stratégiques et d'optimiser la gestion des actifs immobiliers.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat contextualise le projet par rapport aux stratégies des élus locaux et les politiques publiques : il tient compte des intérêts des acteurs locaux (élus, administrations, associations, habitants). - Le candidat analyse les enjeux géographiques et financiers du projet pour justifier les stratégies d'investissement des acteurs. - Les conclusions et recommandations portant sur les décisions stratégiques sont argumentées et reposent sur des éléments mesurables d'après des indicateurs tels que : taux de croissance démographique, prix de l'immobilier et tendances du marché, typologie des ménages, etc).

C3. Concevoir un projet immobilier durable, en proposant un produit immobilier en conformité avec les nouvelles attentes des acteurs publics, des usagers (ménages et entreprises) ainsi que des investisseurs, afin de s'inscrire dans l'objectif global de transition écologique et énergétique.

-Le candidat examine la manière dont le projet répond aux besoins des résidents et des entreprises, en évaluant la qualité de vie, la proximité des services, l'accessibilité et la durabilité des espaces : il mobilise des indicateurs liés aux changements socio-démographiques et aux nouveaux modes de vie et de consommation.

- Le candidat analyse le projet au regard des normes environnementales, intégrant des technologies durables et des pratiques éco-responsables : il identifie l'ensemble des points critiques du projet au regard des objectifs de transition énergétique et écologique et évalue la conformité du projet aux réglementations et aux politiques publiques relatives au développement durable.

- Il formule des recommandations d'adaptation du projet immobilier : il justifie les bénéfices de leur mise en œuvre en termes de réponse aux besoins des résidents et des entreprises et de mise en conformité environnementale.

C4. Évaluer la rentabilité d'une opération durable,

- en utilisant les outils d'analyse financière immobilière (TRI, business plan, bilan financier d'opération)
- en prenant en compte des économies réalisées comme des surcoûts liés à la hausse des exigences environnementales,

afin de permettre une prise de décision conciliant la viabilité économique d'une opération et d'adapter sa démarche à une politique RSE.

M4. Exercice pratique : évaluer la rentabilité d'une opération immobilière:

Le candidat rédige un dossier écrit sur la base d'un cas pratique illustrant les modalités d'ingénierie financière dans le montage financier de projets immobiliers.

Étude de cas :

Sur la base d'un cas réel, le candidat analyse le montage financier d'une opération en fonction des stratégies des acteurs, du contexte local, des coûts identifiés, pour définir un prix

- Le candidat évalue l'intérêt d'une opération : il mobilise les ratios d'analyse financière immobilière.
 - o Il évalue le taux de rentabilité interne en prenant en compte le coût global de l'investissement et la somme des flux de trésorerie actualisés.
 - o Il évalue le business plan de l'opération, il synthétise la description du produit immobilier et sa stratégie commerciale, il anticipe les contraintes susceptibles de freiner l'activité (pertes de bénéfices, hausse des charges, concurrence...).

	<p>de sortie et prendre la décision d'investir ou non à travers un argumentaire.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Il évalue le bilan financier d'une opération, il apprécie le chiffrage des charges, des recettes et des besoins de financement. - Il propose un montage financier conforme : <ul style="list-style-type: none"> ○ Il respecte la politique RSE énoncée dans le dossier. ○ Les normes et critères de reporting liés à la durabilité de l'opération sont pris en compte (taxonomie et le règlement SFDR (règles de publication d'informations en matière de durabilité)).
<p>C5. Négocier un projet immobilier durable,</p> <ul style="list-style-type: none"> - en décryptant le jeu d'acteurs de la chaîne immobilière, en mettant en lumière la rationalité de chaque partie prenante à la négociation, - en anticipant les attentes et exigences des acteurs publics locaux dans un système où les élus locaux ont un pouvoir de décision central - en gérant les relations et les partenariats locaux, en développant des relations étroites avec les collectivités locales, afin de trouver un point d'équilibre entre les exigences des acteurs publics et les impératifs économiques des acteurs privés. 	<p>M5. Mise en situation professionnelle (à travers un logiciel de simulation) :</p> <p>Le candidat réalise, en groupe, le montage d'une opération immobilière dans le cadre d'un jeu de simulation d'aménagement urbain et de développement immobilier (développement d'un quartier nouveau pendant la durée d'un mandat municipal).</p> <p>Les candidats jouent le rôle de promoteur, d'élu ou d'aménageur.</p> <p>La restitution de l'opération est présentée par groupe, avec des prises de parole individuelles permettant l'évaluation individuelle de chaque candidat.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Le candidat analyse et cartographie les acteurs en tenant compte des intérêts et représentations de chaque acteur dans la définition de la stratégie de négociation du groupe. - Le candidat décrit les attentes environnementales des élus et acteurs publics locaux. - Les décisions prises et les compromis obtenus auprès des autres équipes témoignent d'une stratégie d'urbanisation cohérente et partagée dans le cadre du jeu de rôle. - Le candidat met en évidence le rôle des différents acteurs de l'aménagement urbain, à partir du système de l'aménagement urbain développé (élus, aménageurs, promoteurs, habitants et entreprises qui interviennent sur l'espace), la recherche de leur

		<p>complémentarité et de leur mise en synergie déterminent le choix des procédures et la nature même des projets.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat atteint l'objectif d'une urbanisation cohérente et économique d'un vaste espace sur un mandat municipal.
<p>C1 à C5</p>	<p>M6. Mémoire professionnel : Le candidat élabore un mémoire professionnel visant à appréhender une problématique spécifique de l'immobilier et le soutient devant un jury à la fin du parcours de formation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Travail de recherche et d'analyse : une problématique est identifiée. - Une méthodologie d'enquête est proposée. La méthodologie d'entretien mise en place est décrite : choix des objectifs et des modalités d'entretien (lieu, durée...), modalités de sélection des participants, rédaction d'un guide d'entretien. - Un document « mémoire professionnel » final est remis et soutenu devant un jury composé d'experts. - Les sources et références bibliographiques sont précisées.