

OBJECTIFS	PUBLIC CONCERNÉ	DIPLOME VISÉ
Tout au long de la formation, l'étudiant en Mastère acquiert des compétences qui lui permettront de : <ul style="list-style-type: none"> Réaliser des opérations de financement Mettre en place des crédits ou de l'optimisation patrimoniale S'adresser à des clients investisseurs particuliers ou entreprises 	Bac+4 validé	Mastère « Manager en Ingénierie en Finance Immobilière » (MIFIM) Titre Certifié Niveau I par l'Etat (Bac+5, niv. Européen 7)

ENSEIGNEMENTS	HEURES DE FORMATION	ECTS	OBJECTIFS	CONTRÔLE DE PRESENCE	MODALITES D'EVALUATION CONTROLES CONTINUS (Coefficient 1)	MODALITES D'EVALUATION EXAMENS (Coefficient 3)
---------------	---------------------	------	-----------	----------------------	---	--

MODULE 1 - ENSEIGNEMENTS FONDAMENTAUX

UEF 1 - ECONOMIE ET MANAGEMENT

ECONOMIE DE L'ENVIRONNEMENT	20	2	<ul style="list-style-type: none"> Saisir l'importance de l'approche économique de l'environnement, la notion de valeur économique totale, les défaillances du marché. Identifier les biens et services environnementaux dans le marché immobilier : principe d'évaluation, méthodes, création de marchés environnementaux. Comprendre les politiques de transition écologique : instruments de politiques environnementales, outils et incitations économiques, rôle des taxes et normes, finance verte. Comprendre la dimension internationale des enjeux environnementaux. Comprendre ce qu'est l'économie circulaire, identifier les transitions de l'économie linéaire à l'économie circulaire dans le domaine immobilier - Exemples Applications : <ul style="list-style-type: none"> Etre capable d'évaluer l'effet environnemental des évolutions suivantes : allongement de la durée de vie, mutualisation des espaces, approvisionnement durable. Repérer et savoir tenir compte des règles juridiques encadrant la transformation des déchets de chantier. Aborder le projet Démocles (guide juridique sur la responsabilité de la maîtrise d'ouvrage en matière de déchets) 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
MANAGEMENT DE PROJETS + ESPI INSIDE	20	4	Principe de l'ensemble du cours : Learning by doing en lien avec le Business Game et Études de cas <ul style="list-style-type: none"> Savoir quelles méthodes et outils adopter ? Connaître les logiciels de gestion de projet : Microsoft project/Ganttproject, TRELLO, BITRIX24... Etudier la méthodologie QQCOQP : qui, quoi, comment, où, quand, pour quoi Maîtriser le Brainstorming Illustrer la gestion de projet par une cartographie avec des logiciels de Mindmapping Utiliser les principes de clefs du management : leadership/conflicts/collaboratif/motiver/évaluer/piloter 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		ORALE ET/OU DOSSIER
ÉCONOMIE INTERNATIONALE ET INVESTISSEMENT IMMOBILIER	24	2	1ère partie. MARCHÉS INTERNATIONAUX DES CAPITAUX <ul style="list-style-type: none"> Comprendre la structure et acteurs des marchés internationaux des capitaux Analyser le fonctionnement du marché monétaire, obligataire, des actions, des dérivés et à terme. Appliquer les notions sur la crise financière 2007-2008. Saisir les méthodes de construction de portefeuille et de gestion des risques à partir des produits dérivés 2ème partie. APPLICATION A L'INVESTISSEMENT IMMOBILIER <ul style="list-style-type: none"> Repérer les mutations de l'immobilier : professionnalisation, financiarisation, internationalisation Maîtriser les principales caractéristiques de l'investissement en immobilier de bureau : poids des investisseurs étrangers, localisation des marchés 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
MANAGEMENT DE L'INNOVATION	24	2	<ul style="list-style-type: none"> Identifier les différentes formes de l'innovation Savoir identifier les ressources internes et externes favorisant l'innovation Exploiter ces ressources et créer des opportunités d'innovation (espaces de rencontre, outils de travail collaboratif, présentation des idées innovantes, défis, ...) Savoir choisir une idée innovante et structurer le groupe projet chargée de la développer Utiliser toutes les techniques permettant de favoriser l'idéation, le développement et la mise en œuvre d'idées innovantes (produit, processus...) 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
TOTAL	88	10				

UEF 2 - FINANCE ET FISCALITE

MODELISATION FINANCIERE	20	1	<ul style="list-style-type: none"> Voir le syllabus détaillé Etre capable d'utiliser excel pour construire l'analyse financière d'un projet d'investissement immobilier : 1. Comprendre la construction du business plan / DCF 2. Savoir modéliser un DCF afin de valoriser un immeuble et/ou définir les modalités de sa détention	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
TOTAL	20	1				

UEF 3 - BATIMENTS ET TERRITOIRES

AMENAGEMENT DU TERRITOIRE ET URBANISME	24	3	<ul style="list-style-type: none"> Politiques d'aménagement, méthodes et concepts d'urbanisme (urbanisme de gestion, marketing urbain, ingénierie urbaine, analyse démographique), dans un contexte de politiques européennes et internationales. 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
CAS D'ETUDE BATIMENTS ET TERRITOIRES	8	3	<ul style="list-style-type: none"> Mobilisation des connaissances des trois cours. Application de méthodes de diagnostic et d'analyse territoriaux. 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		ORALE ET/OU DOSSIER
POLITIQUE DE L'HABITAT	24	3	<ul style="list-style-type: none"> Thèmes : Politique de l'Habitat, Logement Social, Réhabilitation et rénovation urbaine+sociologie des territoires Contexte : politiques européennes et internationales et approche sociologique des territoires 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
REHABILITATION ET RENOVATION URBAINE	20	2	<ul style="list-style-type: none"> Traiter de la réhabilitation d'un immeuble bâti dans le but d'une revalorisation du patrimoine Techniques: matériaux, construction, etc Monter une opération immobilière (usages mixtes) exemplaire (innovation) performante sur le plan environnemental (bilan énergétique, renaturation des villes) Comprendre l'incidence de l'opération de réhabilitation sur la dynamique du quartier : revalorisation et attractivité, mixité sociale et/ou fonctionnelle 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
CAS D'ÉTUDE	8	1	<ul style="list-style-type: none"> Cas pratique: business plan, étude juridique, technique GREEN TIME ! (4h), prévoir un jury avec la soutenance du cas pratique, exemple inviter les entreprises à proposer un cas. 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		ORALE ET/OU DOSSIER
TOTAL	84	12				

UEF 4 - COMPETENCES TRANSVERSES

ANGLAIS	28	3		FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	2CC	
METHODOLOGIE DE LA THESE	12		1. choix du sujet et construction de la problématique (4h) 2. constitution et exploitation de la base documentaire - construction du plan, méthode de rédaction (8h) 3. mise en forme finale et préparation de la soutenance (4h)	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		
THESE PROFESSIONNELLE	50	5	1. choix du sujet et construction de la problématique (4h) 2. constitution et exploitation de la base documentaire - construction du plan, méthode de rédaction (8h) 3. mise en forme finale et préparation de la soutenance (4h)	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		

IMMERSION PROFESSIONNELLE		8		FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		
ESPI INSIDE	16	1		FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		
TOTAL	106	17				
MODULE 2 - ENSEIGNEMENTS DE SPECIALITE						
UES 1 - FINANCEMENTS IMMOBILIERS ET ANALYSE DES RISQUES						
AUDIT ET GESTION TECHNIQUE DES IMMEUBLES	24	3	<ul style="list-style-type: none"> Connaître les différentes pathologies des immeubles et les diagnostics correspondants Connaître les missions et responsabilités de 3 acteurs périphériques majeurs : Le contrôle technique, le coordonnateur SPS, le coordonnateur SSI Savoir repérer les acteurs connexes (experts, ingénieurs conseils: structure, économistes, géomètres, fluides, éclairages, concepteurs spécialistes: décorateurs, architectes d'intérieur, paysagistes,...) Savoir reconnaître les pathologies en vue de la valorisation d'un parc Savoir construire la chronologie d'un projet, maîtriser le planning opérationnel comprenant un phasage du projet sur la base d'une durée prédéfinie, les différents intervenants nécessaires, les différentes procédures à suivre et un budget estimatif par poste sur la base d'une enveloppe prédéfinie. 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	ORALET/OU DOSSIER
STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE CAS PRATIQUE	40	4	<p>ANALYSE DU MARCHÉ</p> <ul style="list-style-type: none"> Comprendre son marché, comment intervient-on sur celui-ci? Comment trouver l'information? Analyser le marché par comparaison, par valeur, méthodes et stratégies Maîtriser les étapes d'une étude de marché tertiaire (connaître le prix du M² HT, le prix des loyers...), anticiper le potentiel d'un quartier <p>INVESTISSEMENT EN IMMOBILIER D'ENTREPRISE</p> <ul style="list-style-type: none"> Développer des réflexions, acquérir des réflexes d'analyse nécessaires pour appréhender un investissement en immobilier d'entreprise. Acquérir des définitions/termes clés de ce secteur Obtenir les Connaissances générales des « drivers » des marchés de l'immobilier d'entreprise. S'initier à la modélisation Excel de Business Plan d'investissement Maîtriser les compétences financières & scénarios immobiliers à optimiser, ainsi que la commercialisation des actifs <p>RESEAU ET VEILLE</p> <ul style="list-style-type: none"> Réaliser une veille auprès de la presse quotidienne ou revues spécialisées sur des transactions effectuées sur le marché, en vue de futures négociations Maîtriser le sourcing <p>INVESTISSEMENTS SPECIFIQUES</p> <ul style="list-style-type: none"> Maîtriser les éléments juridiques & techniques spécifiques à la gestion des centres commerciaux, cinémas, hôtels, galeries marchandes... 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	ORALET/OU DOSSIER
TOTAL	64	7				
UES2 - ACQUISITION ET VALORISATION DES ACTIFS IMMOBILIERS						
DROIT DES SÛRETÉS	16	2	Maîtriser le mécanisme des sûretés réelles et personnelles, du cautionnement, des gages et des hypothèques, et de la clause de réserve de propriété	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1 CC	
DUE DILIGENCE ET CAS PRATIQUE	28	4	<p>Déterminer ce qu'est une Due Diligence ou audit d'acquisition</p> <p>Connaître l'ensemble des risques et potentialités de l'acquisition et de l'acquéreur</p> <p>Identifier la liste des risques envisageables</p> <p>Vérifier les points négociés avec la cible dans le but de valoriser</p> <p>Savoir répondre aux questions élémentaires d'un audit d'acquisition (rentabilité suffisante, postes comptables suffisants évalués, sont ils en adéquations avec les normes comptables internationales? Synergies de coûts, de croissance...</p> <p>Comprendre l'importance de ne pas se limiter à un audit financier et pousser l'analyse à l'audit stratégique</p> <p>AUDIT FINANCIER ET RAPPORT ANNUEL DES INVESTISSEURS</p> <p>Appréhender les normes comptables : Règles et principes comptables, bilan, compte de résultat et annexes.</p> <p>En fonction de l'audit, négocier le prix d'acquisition, garantir le passif.</p> <p>Définir la rentabilité future dégagée par la cible.</p> <p>Maîtriser les risques de financement : anticiper au mieux les risques</p> <p>Savoir analyser un rapport annuel : prise de connaissance des documents</p> <p>Etudier l'efficacité et la pertinence de la stratégie suivie, le positionnement. Cerner en totalité les risques et évaluer les potentialités à moyen et long terme</p> <p>CAS PRATIQUE</p> <p>Mettre en place un audit financier et stratégique sur l'acquisition d'un ensemble tertiaire donné</p>	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1 CC	ORALET/OU DOSSIER
DROIT DE LA TRANSMISSION	20	2	<p>Rappels : régimes matrimoniaux</p> <p>Maîtriser l'optimisation de la succession</p> <p>Connaître les différents montages juridiques relatifs aux transmissions</p> <p>Savoir optimiser le montage juridique de l'opération de transmission</p> <p>Maîtriser le démembrement</p>	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1 CC	
CAS PRATIQUE - GESTION D'UN PATRIMOINE IMMOBILIER	12	2		FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION		ORALET/OU DOSSIER
NÉGOCIATION COMMERCIALE	24	1	<ul style="list-style-type: none"> Appliquer les règles de la négociation, de l'écoute Comprendre les relations entre les différents professionnels immobiliers (asset-property-broker) Mettre en contact le vendeur et l'acheteur. Maîtriser les techniques de commercialisation, méthode de vente par téléphone Savoir résister au stress, à la pression Avoir une bonne connaissance des marchés financiers. <p>DEONTOLOGIE</p> <ul style="list-style-type: none"> Connaître et appliquer les règles de déontologie 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
ARBITRAGE ET VALORISATION	28	2	<p>ARBITRAGE ET VALORISATION</p> <ul style="list-style-type: none"> Connaître le rôle de la finance Maîtriser le cash flow Appréhender la valorisation d'un bien Maîtriser la conduite d'un arbitrage Maîtriser les stratégies de valorisation et la valorisation d'un actif Avoir une connaissance des entreprises du secteur et de leur business model & connaître leurs enjeux Comprendre la démarche client Comprendre la macro économie de l'asset management Savoir optimiser la rentabilité des biens immobiliers en fonction du type d'actif et de son marché Maîtriser les contraintes liées aux réglementations AMF Arbitrage en fonction du coût global immeuble : investissement travaux ou cession Maîtriser les mathématiques financières appliquées <p>OBSOLESCENCE DES ACTIFS</p> <ul style="list-style-type: none"> Maîtriser la traduction comptable de la dépréciation d'un actif au cours du temps 	FEUILLE D'EMARGEMENT OU RELEVÉ DE CONNEXION	1CC	
TOTAL	128	13				
TOTAL HORAIRE ANNUEL	490					
TOTAL ECTS MASTERE2		60				