

# MANAGER IMMOBILIER

Vous trouverez ci-joint le déroulé des évaluations votre année de Mastère.

## **Nous attirons votre attention sur plusieurs points :**

- La nécessité de se cultiver tout au long de l'année. En effet, outre le fait d'enrichir votre culture pro, les jurys peuvent être amenés lors de n'importe quel oral à vous interroger sur les sujets qui font l'actualité de votre profession.
- Lors des examens, le jury est souverain. Vous pourrez consulter la grille d'évaluation qu'ils remplissent, par contre vous ne pouvez en aucun cas leur demander de justifier leur évaluation.
- Surveillez la présentation de vos devoirs écrits et votre orthographe.
- Veillez à donner une image professionnelle de vous, particulièrement lors des examens.

## ***Évaluation des acquis en cours de formation : Contrôle continu***

Les évaluations qui seront réalisées découleront d'une première évaluation dite "questionnaire de positionnement" qui permettra de mettre en avant les connaissances et compétences du stagiaire à son entrée en formation.

Les évaluations de compétences se déroulent tout au long de la formation, sur un format « continu ». Toutes les notes comptent pour l'obtention du titre.

- Chaque matière est sanctionnée par une ou plusieurs évaluations organisées par le formateur en charge du module. La moyenne de ces évaluations doit être supérieure ou égale à 10/20 pour que la matière soit validée.
- Un « dossier de recherches appliquées » et un « mémoire professionnel » sont également réalisés durant la formation et soutenu respectivement en fin de première année et en fin de formation. Le « dossier de recherches appliquées » n'est évalué que sur la partie écrite et le mémoire professionnel est soutenu devant un jury composé de professionnels et/ou formateurs. Le candidat doit se faire épauler par un directeur de mémoire qui NE FERA PAS partie du corps enseignant. Les mémoires seront à rendre au plus tard 1 mois avant les soutenances orales et devront être remis à l'administration pédagogique en 2 exemplaires écrits et un

exemplaire PDF

- Il n'existe aucune compensation entre les blocs.
- Chaque bloc fait l'objet d'un cas servant à la validation du bloc. Celui-ci fera l'objet d'une soutenance écrite et/ou orale
- En cas de note inférieure à 10/20, un rattrapage par matière est possible (avec un plafond à 10/20).

## ***Évaluation des acquis en cours / Fin de formation : Evaluation de blocs***

<b>EPREUVE EN 1<sup>ère</sup> année</b>
---

<b>BLOC Les fondamentaux</b>
------------------------------

<b>Date de l'examen : A COMPLETER</b>
---------------------------------------

**BLOC LES FONDAMENTAUX : Etude de cas individuelle écrite portant sur les modules composant le bloc les fondamentaux (6 heures d'épreuve)**

<b>BLOC 2 : Pilotage du développement commercial de l'unité immobilière</b>
---

<b>Date de l'examen : A COMPLETER</b>
---------------------------------------

**BLOC 2 : Etude de cas individuelle écrite portant sur le développement d'une activité commerciale immobilière et demandant au candidat :**

- L'établissement d'un plan d'action et d'un budget marketing et commercial
- La mise en place d'une campagne de prospection
- Un élément de réponse à un appel d'offres
- Une analyse de la performance commerciale de l'unité opérationnelle, via un tableau de suivi des objectifs, assortie d'une analyse des résultats d'une enquête de satisfaction clients et des recommandations d'amélioration.

**Compétences à valider :**

- ✚ Le plan d'action est concret, structuré par étapes et sa formalisation permet une déclinaison opérationnelle.
- ✚ Les objectifs opérationnels sont mesurables, réalistes, inscrits dans le temps, ... (SMART)
- ✚ Les moyens financiers et humains prévisionnels sont calibrés pour pouvoir conduire les actions prévues.
- ✚ Le budget est réaliste ; il tient compte de l'état du marché, des ressources, des coûts (outils digitaux, ...) et de l'estimation du ROI.
- ✚ Les techniques et outils de prospection sont adaptés : ils optimisent les recherches et l'analyse des résultats.
- ✚ Les profils des prospects sont qualifiés.
- ✚ L'axe de communication proposé est en adéquation avec le positionnement, l'image de marque et les valeurs de l'unité opérationnelle.
- ✚ Le calcul du coût des actions de communication tient compte des ressources nécessaires.
- ✚ Les directives du cahier des charges de l'appel d'offres sont suivies avec rigueur.

- ✚ La réponse technique à l'appel d'offres est adaptée à la commande.
- ✚ L'analyse de la performance s'appuie sur des données concrètes. Elle met en évidence les résultats positifs, les points critiques et les marges de progrès.
- ✚ Les actions proposées pour améliorer la performance sont argumentées et adaptées.
- ✚ L'analyse des résultats de l'enquête de satisfaction fait ressortir les réussites et les points clés à traiter.
- ✚ Les recommandations d'amélioration de la satisfaction client sont adaptées à la politique commerciale de l'unité opérationnelle et aux objectifs visés.

<b>BLOC 3 : Management des équipes dans une activité immobilière</b>
--

Date de l'examen : <b>A COMPLETER</b>
---------------------------------------

**Etude de cas écrite (en groupe ou en individuel), portant sur :**

- L'organisation d'une équipe (organigramme fonctionnel, fiches de postes)
- La rédaction d'un processus de contrôle sur la conformité relative au droit d'exercice de la profession et du respect des règles d'éthique et de déontologie
- Le plan d'intégration d'un nouveau collaborateur en situation de handicap
- Une analyse des résultats collectifs et individuels obtenus, et des préconisations d'amélioration

**Epreuve orale individuelle : mise en situation sur un entretien annuel (entretien d'évaluation annuel avec bilan-fixation de la feuille de route (tirage au sort des jeux de rôle)**

- Établissement d'un plan de progrès par la formation), devant jury de professionnels. Une tierce personne joue le rôle du collaborateur évalué, sur la base d'un scénario qui lui est remis. Auto-évaluation de son leadership : via un questionnaire alimenté, en fin de parcours, par le candidat, suivi d'une synthèse sur son leadership

**Compétences à valider :**

- ✚ Les fiches de poste et l'organigramme défini sont adaptés, au regard des actions à conduire.
- ✚ Le processus d'intégration proposé favorise l'inclusion.
- ✚ La répartition des rôles et des missions tient compte des actions prioritaires et des objectifs à atteindre.
- ✚ Les conditions réglementaires d'exercice de la profession sont connues.
- ✚ Le processus de contrôle proposé garantit la "couverture" de l'exhaustivité des obligations éthiques et déontologiques en n'omettant aucun processus ou document utilisé dans la BU.
- ✚ La proposition d'accompagnement de collaborateurs en situation de handicap, est adaptée à leur cas spécifique.
- ✚ L'analyse des résultats obtenus met en évidence les succès, les points critiques et les marges de progrès.
- ✚ Les propositions d'amélioration sont réalistes : elles tiennent compte des objectifs à atteindre et des profils individuels.
- ✚ Les leviers de la motivation sont identifiés.
- ✚ Les techniques de conduite d'entretien sont mobilisées de manière efficace : le cadre d'intervention et les objectifs de l'entretien sont précisés ; l'écoute et l'expression sont favorisées ; la communication est positive ; la prise de décisions est adaptée à la situation.
- ✚ Les actions de renforcement des compétences proposées tiennent compte des besoins

individuels et des objectifs de l'unité opérationnelle

## **EPREUVE EN 2<sup>ème</sup> année**

**BLOC 1 : Pilotage d'une business unit (unité opérationnelle) immobilière se valide en 2<sup>nd</sup> année**

Date de l'examen : **A COMPLETER**

**Etude de cas terrain réelle ou simulée (conduite de projet) en groupe, avec restitution écrite collective et soutenance orale individuelle portant sur la création d'une activité immobilière et comprenant :**

- La définition du positionnement, sur la base d'une veille juridique technologique, et stratégique à produire
- L'élaboration d'un business plan
- L'analyse et la révision d'un processus métier
- La production d'outils d'analyse de la performance de l'unité opérationnelle
- Une proposition d'actions de prévention des risques pour l'unité opérationnelle
- Une proposition d'actions en lien avec la RSE
- Une proposition de plan de communication corporate pour son unité opérationnelle
- Une liste argumentée de partenaires potentiels afin de constituer un réseau d'affaires, en précisant les modalités et le calendrier de contacts prévus

**Soutenance orale individuelle** : le candidat présente et argumente ses propositions sur un des éléments du cas tiré au sort.

**Compétences à valider :**

- ✚ Le plan d'action est concret, structuré par étapes et sa formalisation permet une déclinaison opérationnelle.
- ✚ Les objectifs opérationnels sont mesurables, réalistes, inscrits dans le temps, ... (SMART)
- ✚ Les moyens financiers et humains prévisionnels sont calibrés pour pouvoir conduire les actions prévues.
- ✚ Le budget est réaliste ; il tient compte de l'état du marché, des ressources, des coûts (outils digitaux, ...) et de l'estimation du ROI.
- ✚ Les techniques et outils de prospection sont adaptés : ils optimisent les recherches et l'analyse des résultats.
- ✚ Les profils des prospects sont qualifiés.
- ✚ L'axe de communication proposé est en adéquation avec le positionnement, l'image de marque et les valeurs de l'unité opérationnelle.
- ✚ Le calcul du coût des actions de communication tient compte des ressources nécessaires.
- ✚ Les directives du cahier des charges de l'appel d'offres sont suivies avec rigueur.
- ✚ La réponse technique à l'appel d'offres est adaptée à la commande.
- ✚ L'analyse de la performance s'appuie sur des données concrètes. Elle met en évidence les résultats positifs, les points critiques et les marges de progrès.
- ✚ Les actions proposées pour améliorer la performance sont argumentées et adaptées.
- ✚ L'analyse des résultats de l'enquête de satisfaction fait ressortir les réussites et les points clés à traiter.
- ✚ Les recommandations d'amélioration de la satisfaction client sont adaptées à la politique

commerciale de l'unité opérationnelle et aux objectifs visés.

## **BLOC 4 : 1 OPTION AU CHOIX**

### **OPTION 1 : Gestion des actifs immobilier**

Date de l'examen : **A COMPLETER**

**Etude de cas (en groupe), à partir de documents mis à disposition, avec restitution écrite, portant sur la gestion et la valorisation d'un immeuble et demandant :**

- Une synthèse sur la conformité juridique des documents (mandat, bail, contrat, ...)
- L'analyse de l'état technique de locaux nécessitant des travaux
- Une étude comparative critériée de devis de prestataires
- L'analyse de documents comptables de suivi de gestion et de tableaux de bord de gestion courante
- des propositions de valorisation du bien.

**Soutenance orale individuelle :** présentation de sa démarche et argumentation de ses préconisations de valorisation du ou des bien(s) de l'investisseur devant un jury de professionnels.

### **Compétences à valider :**

- ✚ Les points de non-conformité juridique des documents de gestion des actifs immobiliers sont identifiés et une proposition de modification adaptée au cadre légal en vigueur est effectuée.
- ✚ Les problématiques relatives à l'état technique des locaux existants sont bien identifiées et priorisées.
- ✚ Les axes d'amélioration technique proposés prennent bien en compte les problèmes soulevés ; ils sont clairement formalisés et les aides financières potentielles sont identifiées.
- ✚ L'analyse comparative des devis prend bien en compte les points forts et les points faibles de chaque proposition de prestation.
- ✚ L'analyse du suivi comptable et financier identifie les points d'alerte / de vigilance et d'amélioration dans la gestion du bien immobilier.
- ✚ Les actions correctives proposées (amélioration du taux d'occupation, règlement des contentieux) sont adaptées à la situation.
- ✚ Les propositions de communication aux clients des documents comptables sont fondées (explication des variations inhabituelles de montants, ...).
- ✚ Les calculs du rendement des biens et des risques de dépréciation sont justes.
- ✚ La stratégie préconisée d'optimisation et de valorisation des biens est argumentée et s'appuie sur des calculs prenant en compte tous les facteurs clés (données comptables du patrimoine du client, emprunts, opportunités fiscales, ...)
- ✚ Le pitch oral emporte l'adhésion par la clarté et la précision des arguments présentés, ainsi que par la capacité à valoriser les arguments clés et répondre aux objections. Il confirme l'expertise technique.

## **OPTION 2 : Réalisation d'opérations d'aménagement foncier et de promotion immobilière**

Date de l'examen : **A COMPLETER**

**Etude de cas (en groupe ou individuelle), avec restitution écrite et orale :**

**À partir de l'étude d'un site existant et de documents mis à disposition, étude de cas portant sur :**

- L'analyse d'un territoire en vue d'un projet d'aménagement foncier
- La réalisation d'une proposition argumentée du prix du foncier,
- Un projet d'aménagement
- Un projet de montage d'opérations de promotion immobilière, comprenant un volet financier, un volet technique (sélection de la maîtrise d'œuvre), un volet commercial et de communication.

**Soutenance orale : défendre son projet de montage d'opération immobilière, devant un jury de professionnels.**

**Compétences à valider :**

- ✚ L'opportunité foncière est démontrée : elle s'appuie sur une analyse de la zone concernée (terrain, constructions existantes ou non, risques fonciers, historique, ...), de son environnement et prend en compte les données du PLU.
- ✚ Les avantages et les risques de la mise en place d'un projet d'aménagement foncier sur ce territoire sont correctement identifiés et s'appuient sur des données objectives.
- ✚ La technique d'estimation de la valeur du bien foncier est correctement utilisée.
- ✚ Les arguments de justification du prix du foncier s'appuient sur une estimation juste de la valeur du bien, prenant en compte l'ensemble des facteurs (spécificités du terrain, objections du propriétaire...).
- ✚ Les aspects techniques, juridiques, financier et environnementaux sont pris en compte de manière complète, réaliste et efficiente dans la proposition d'aménagement (budget et risques maîtrisés, ...)
- ✚ L'analyse des tableaux de bord de suivi du projet met en évidence les écarts entre le prévisionnel et la réalisation en cours.
- ✚ Les actions correctives proposées permettent de respecter les objectifs du cahier des charges.
- ✚ Le montage juridique du programme de construction respecte la réglementation en vigueur.
- ✚ L'ingénierie financière est pertinente :
  - Les investissements mobilisables (tour de table des investisseurs, aides publiques, crédits bancaires, fonds propres, crowdfunding /financement participatif immobilier, ...) sont pris en compte dans le montage financier,
  - La fixation du prix de vente prend en compte les caractéristiques propres au bien (localisation, infrastructures), le coût des travaux, les marges potentielles, les opportunités de vente, ...
- ✚ La prise en compte des obligations techniques (normes d'accessibilité handicap, environnementales, ....) est vérifiée
- ✚ L'analyse des offres des prestataires prend en compte les critères de sélection de l'appel d'offres.
- ✚ Le choix du prestataire est argumenté, à partir d'éléments objectifs.
- ✚ L'analyse des tableaux de bord de suivi du projet met en évidence les écarts entre le prévisionnel

et la réalisation en cours.

- ✚ Les actions correctives proposées permettent de respecter les objectifs du cahier des charges.
- ✚ Le plan de communication s'appuie sur la stratégie marketing et prend en compte la cible d'investisseurs visée.
- ✚ Les canaux et outils de commercialisation les plus pertinents sont repérés.
- ✚ Les avantages du programme à mettre en valeur sont identifiés.
- ✚ Les conditions de vente sont formalisées dans le respect de la réglementation.
- ✚ L'analyse des tableaux de bord de suivi des ventes permet l'établissement d'un constat objectif.
- ✚ Les ajustements proposés répondent aux besoins.
- ✚ Le pitch oral emporte l'adhésion par la clarté et la précision des arguments présentés, ainsi que par la capacité à valoriser les arguments clés. Il confirme l'expertise technique

### **OPTION 3 : Expertise et valorisation du patrimoine immobilier et foncier**

**Date de l'examen : A COMPLETER**

#### **Etude de cas individuelle, avec restitution écrite, (partie 1) :**

A partir de données sur le profil d'un investisseur potentiel et sur une simulation de placements étude de cas portant sur :

- La réalisation d'un audit patrimonial (analyse de son patrimoine, de sa situation, identification de ses objectifs)
- La proposition d'une stratégie adaptée
- Une analyse de la rentabilité de l'investissement proposé

**Etude de cas individuelle, avec restitution écrite, (partie 2) :** A partir de données sur le bien à expertiser (contexte, données chiffrées, ...), étude de cas portant sur la production d'un rapport d'expertise argumenté

#### **Soutenance orale (Partie 1) :**

**Défendre ses préconisations, en argumentant sur le choix des investissements proposés, devant un jury de professionnels**

**(Partie 2) :**

**Défendre les conclusions de son rapport devant un jury de professionnels**

#### **Compétences à valider :**

- ✚ Les caractéristiques, les points forts et les points faibles de la situation patrimoniale du client, ses besoins et ses objectifs sont analysés avec pertinence : ils s'appuient sur des données objectives.
- ✚ Le cadre juridique et fiscal des produits est pris en compte dans le conseil apporté au client.
- ✚ Les services et produits d'investissements immobiliers et fonciers correspondant le mieux aux projets et au profil investisseur du client lui sont proposés et les solutions préconisées sont argumentées et intègrent des calculs de rendement.
- ✚ L'analyse des écarts entre les résultats prévisionnels et les résultats réels des investissements est fiable : les calculs sont justes ; les éléments d'analyse sont réalistes et prennent en compte l'ensemble des facteurs (évolutions du marché, des produits, de la situation économique...).
- ✚ Les conditions de réalisation de l'expertise sont vérifiées (parties prenantes, coûts, délais).
- ✚ Les données techniques, juridiques et économiques recueillies sur le bien immobilier et sur son contexte sont croisées et analysées au moyen de la méthode d'évaluation adaptée au périmètre de l'intervention et dans l'intérêt premier de son donneur d'ordre.
- ✚ Le rapport d'expertise répond aux règles de la profession :

- Il est rédigé dans le respect des règles déontologiques ;
  - L'expertise s'appuie sur des calculs justes et des références fiables (position du bien dans le marché immobilier, caractéristiques techniques...);
  - Les facteurs de valorisation du bien sont argumentées avec objectivité.
- ✚ Le pitch oral emporte l'adhésion par la clarté et la précision des arguments présentés, ainsi que par la capacité à valoriser les arguments clés. Il confirme l'expertise technique

### ***Modalités de validation du Titre :***

- Seul le certificateur est habilité à délivrer le titre, à l'issue d'une commission d'harmonisation.
- La commission d'harmonisation statue sur la base d'un relevé des notes obtenues durant toute la formation.
- L'obtention du titre est effective si l'étudiant obtient 10/20 à chaque bloc (il existe des compensations entre les matières d'un même bloc, mais aucune compensation entre les blocs)
- Si l'étudiant obtient une note inférieure à 10/20 dans une plusieurs évaluations de blocs, la commission d'harmonisation statuera sur la possibilité ou non de délivrer la certification.

Aucune validation partielle n'est possible