

Manager en aménagement et en promotion immobilière

RNCP15804 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1503, C1504, M1403
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/12/2020

Certificateur(s)

GPE ECOLE SUPERIEURE PROFESSIONS IMMOB · SIRET : 78461733400072

ESPI - Ecole supérieure des professions immobilières

<http://www.espi.asso.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le (la) « Manager en Aménagement et Promotion Immobilière » peut être amené(e), en fonction de la taille de sa structure, à assurer des fonctions de promoteur(e), d'aménageur(euse) et de commercialisateur(trice) selon les besoins d'une clientèle potentielle ou d'une collectivité. Il/elle supervise ou réalise l'étude d'une zone à aménager, la prospection d'un terrain à construire situé ou non dans une zone aménagée, la détermination d'un programme immobilier à construire sur le terrain choisi, le montage global de l'opération immobilière, la conception et la mise en œuvre de la construction, l'élaboration, sa commercialisation, la réalisation et le pilotage de l'opération, et sa livraison.

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

1. Aménager le foncier (terrains ou zones susceptibles d'être aménagés ou construits)
Recherche d'opportunités d'aménagement foncier ;
Prospection de terrains ou de zones d'aménagement susceptibles d'être aménagés ou construits ;
Recherche de marchés ;
Préparation du projet d'aménagement ;
Cadrage de la faisabilité de la constructibilité d'un projet d'urbanisme et d'aménagement ;
Etude de faisabilité de la constructibilité ;
Examen des évolutions de la zone d'aménagement foncier ;
Présentation du projet de programme immobilier au Comité d'engagement ou au Conseil d'administration ;
Valorisation du foncier ;
Pilotage de l'aménagement foncier.
2. Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes.
 - Elaboration du programme immobilier
 - Etablissement du bilan financier prévisionnel du ou des programmes à construire
 - Pilotage des autorisations et de la réalisation des travaux
 - Pilotage de la réalisation des travaux nécessaires à la mise en place du projet validé
 - Veille juridique
 - Négociation des souscriptions de garanties
3. Manager la commercialisation et l'après-vente d'un ou plusieurs programmes

- Commercialisation des programmes
- Suivi des services à la clientèle entre la signature de la VEFA et la livraison pendant la réalisation des travaux
- Réception des travaux et à la livraison de l'ouvrage
- Suivi des services de relations avec la clientèle en suivant les levées de réserve et la mise en place des garanties

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

N°1 Aménager le foncier (terrains ou zones susceptibles d'être aménagés ou construits)

N°2 Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes ;

N°3 Manager la commercialisation et l'après-vente d'un ou plusieurs programmes

Blocs de compétences

RNCP15804BC01 — Aménager le foncier (terrains ou zones susceptibles d'être aménagés ou construits)

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Concevoir un réseau le plus large possible de relations et examiner tout foncier potentiellement disponible

Construire une réponse personnalisée aux concours et appels d'offre de ventes de terrains

Déterminer la constructibilité des terrains pour élaborer un programme de constructions.

Exploiter le contexte réglementaire et les documents et les règles d'urbanisme pour déterminer la constructibilité et la faisabilité des programmes de constructions.

Valoriser l'existence de transports en commun et les modalités d'accès aux futurs programmes, ou aux projets d'aménagement urbain.

Présenter au Comité d'engagement ou au Conseil d'Administration de la société un dossier d'engagement.

Réaliser une étude de marché pour déterminer la commercialisation d'un projet d'opération immobilière

Définir un projet à partir des données du terrain y compris les contraintes juridiques et les servitudes pour déterminer un prix prévisionnel de vente global et déterminer les conditions d'acquisition du terrain pour rédiger l'offre d'achat du terrain.

Concevoir les espaces publics pour permettre la création physique de la zone d'aménagement.

Modalités d'évaluation :

Plusieurs études de cas avec préparation sur le terrain pendant plusieurs semaines : élaboration de dossiers de faisabilité de construction, réalisation d'une étude de marché et de commercialisation, rédaction d'une offre d'achat de terrain

Certification :

Une attestation de compétence mentionnant l'intitulé du bloc « Aménager le foncier (terrains ou zones susceptibles d'être aménagés ou construits) » sera délivrée au (à la) candidat(e) si toutes les compétences du bloc sont validées.

RNCP15804BC02 — Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes.

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Etudier le contexte général du marché immobilier et élaborer un bilan prévisionnel financier pour évaluer la marge bénéficiaire de l'opération.

Mettre en place les différents concours bancaires et les fonds propres pour réaliser l'opération.

Rédiger à l'intention de la maîtrise d'œuvre un cahier de recommandations et d'instructions pour obtenir les permis de démolir et de construire.

Après obtention des permis, purger les éventuels recours des tiers pour être en mesure de démarrer le chantier.

Etablir un plan de trésorerie pour lancer les appels de fonds aux acquéreurs en fonction de l'avancement des travaux.

Veiller au respect des engagements juridiques et des différents contrats.

Modalités d'évaluation :

plusieurs études de cas avec préparation sur le terrain pendant plusieurs semaines – rendu de dossier d'aménagement, rédaction d'un plan financier prévisionnel, rédaction d'un cahier des charges de cession de terrain à destination d'un comité d'engagement

Certification :

une attestation de compétence mentionnant l'intitulé du bloc « Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes » sera délivrée au (à la) candidat(e) si toutes les compétences du bloc sont validées.

RNCP15804BC03 — Manager la commercialisation et l'après-vente d'un ou plusieurs programmes.

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

Définir la stratégie commerciale et le budget de communication pour commercialiser l'opération dans les meilleures conditions.

Définir la grille et les conditions de la vente du programme immobilier pour optimiser la rentabilité financière de l'opération

Suivre la relation client tout au long de la construction après la signature de l'acte de vente ou Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA) pour s'assurer du respect des clauses contractuelles.

Modalités d'évaluation :

Mise en situation Professionnelle : rédaction du budget communication et de publicité immobilière de la commercialisation et description de l'aménagement d'un lieu de vente et des outils de vente et des actions de suivi client dans le cadre de la VEFA.

Certification :

une attestation de compétence mentionnant l'intitulé du bloc « Manager la commercialisation et l'après-vente d'un ou plusieurs programmes » sera délivrée au (à la) candidat(e) si toutes les compétences du bloc sont validées.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Cette qualification s'exerce au sein d'entreprises de promotion immobilière, de sociétés d'économie mixte, de collectivités territoriales . Le ou la manager en aménagement et en promotion immobilière est donc amené à exercer son métier en s'adaptant selon le maître d'ouvrage public ou privé, la structure (collectivité locale, promoteur) et le type d'immobilier (privé, d'entreprise, commercial, social) .

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur / Directrice ou Responsable de programmes immobiliers

Chargé-e d'opérations immobilières résidentielles outertiaires

Responsable de développement et d'aménagement foncier

Pilote d'opérations immobilières résidentielles ou tertiaires

Responsable d'expansion foncière

Directeur / Directrice ou Responsable de prospection foncière

Directeur / Directrice ou Responsable de développement immobilier

Directeur / Directrice ou Responsable de la promotion immobilière

Commercialisateur / Commercialisatrice d'immobilier en VEFA (Vente en l'Etat Futur d'Achèvement) résidentiel ou tertiaire

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 463 €

Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	13 876
Jugés difficiles à recruter	50 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE

1 représentant(e) de l'école, le directeur (trice), et 4 professionnel-le-s dont 2 représentent le collège salarié et 2 représentent le collège employeur.

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

2 représentants de l'école, un ou une administratrice et le directeur, et 4 professionnel-le-s dont 2 représentent le collège salarié et 2 représentent le collège employeur.

COMPOSITION DU JURY — VAE

1 représentant(e) de l'école, le directeur (trice), et 4 professionnel-le-s dont 2 représentent le collège salarié et 2 représentent le collège employeur.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/12/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP35289

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ESPI

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15804/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	27
Montant total engagé	113 400 €
Coût moyen par dossier	4 200 €
Durée moyenne	105 h
Période	09/2020 – 11/2021
France compétences	56 %
Reste à charge titulaire	30 %
Entreprise	10 %
France Travail	3 %
Régions	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.