

Responsable de programmes immobiliers

RNCP21884 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	230, 313
Formacode(s)	42133
Code(s) ROME	C1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	05/08/2022

Certificateur(s)

SCIENCES-U LYON · SIRET : 35176587000032

Partenaires habilités

20 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 20 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION POUR L EFFICACITE COMMERCIAL	35153000100046	Former et organiser l'évaluation
CENTRE DE PERFECTIONNEMENT PROFESSIONNEL EN TECHNIQUES ET COMPETENCES	77982539700077	Former et organiser l'évaluation
CRESFA FORMATION	80863719300018	Former et organiser l'évaluation
ECOLE COMMERCIALE PRIVEE	30101070800040	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEUR DES SERVICES	41811390800036	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE SCE ENTREPRISES	41770807000061	Former et organiser l'évaluation
EFFICOM FORMATION	41344501600020	Former et organiser l'évaluation
ICCA - FORMATION	41266209000015	Former et organiser l'évaluation
ICCA - FORMATION	41266209000023	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 20 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp21884-responsable-de-programmes-immobiliers/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le responsable de programmes immobiliers est en charge de la responsabilité globale d'un ou plusieurs programmes immobiliers (logements – constructions horizontales ou verticales-, commerces, bureaux, complexes touristiques, équipements publics). Il peut travailler sur des opérations de construction neuve, de rénovation/réhabilitation ou d'aménagement d'espace.

Ce dernier est un coordinateur, chef d'orchestre, un multi spécialiste avec des compétences diversifiées mais complémentaires : techniques, financières, administratives, juridiques et managériales. Ses activités principales :

- § A1 Assurer le développement foncier
- § A2 Structurer l'avant-projet de programme immobilier
- § A3 : Piloter la conception et la gestion technique du projet
- § A4 : Piloter la réalisation du programme immobilier

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le (la) titulaire est capable de :

- § Identifier les terrains à acquérir
- § Déterminer et évaluer le(s) type(s) de programme immobilier
- § Réaliser une étude de faisabilité technique financière et juridique
- § Négocier en accord avec la Direction l'achat du terrain
- § Établir un budget prévisionnel d'un programme immobilier préalable
- § Réaliser le dossier APS et APD (cahiers des charges du programme immobilier)
- § Déterminer les étapes pratiques et techniques de la conception d'un projet ou d'une opération immobilière
- § Sélectionner et planifier les ressources internes et externes, humaines et techniques
- § Superviser la réalisation du programme
- § Contribuer à la définition de l'offre commerciale et des méthodes et outils d'aide à la vente
- § Assurer les pré-livraisons et la livraison de l'ouvrage en vue de la clôture des travaux

Blocs de compétences

RNCP21884BC01 — Piloter le programme immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Capacités attestées :

- Superviser la réalisation du programme pour garantir la bonne réalisation du programme immobilier conformément aux engagements contractuels :
conduire les démarches administratives d'ouverture de chantier auprès des mairies et des autorités compétentes, obtenir un permis de construire modificatif en cas de modification du projet initial, arbitrer au vu des différents tableaux de bord (financiers, délais, conformité technique et juridique), veiller à la bonne exécution de l'ouvrage et au respect du planning contractuel des travaux (gestion des pénalités de retard...) au vu du cahier des charges et des VEFA signées avec les acquéreurs
suivre le planning de trésorerie et le plan de financement : règlement des entreprises et des différents intervenants, mise en place des financements nécessaires, gestion et suivi des appels de fonds, gérer et suivre les travaux modificatifs,
suivre les rapports d'inspection des bureaux de contrôle technique et en alertant le maître d'œuvre en cas de problème grave,
clôturer le chantier et obtenir la conformité
- Contribuer à la définition de l'offre commerciale et des méthodes et outils d'aide à la vente pour faciliter la commercialisation :
collaborer à l'élaboration des supports commerciaux,
rédiger des argumentaires commerciaux,
accompagner les vendeurs
- Assurer les pré-livraisons et la livraison de l'ouvrage en vue de la clôture des travaux pour finaliser le projet et obtenir la satisfaction des clients :
mettre en œuvre des opérations préalables à la réception des travaux,
faire procéder à ou "provoquer" la réception des travaux avec le maître d'œuvre,

effectuer les visites de pré livraison pour limiter le nombre de réserves lors de la livraison officielle,
 créer la copropriété et désigner le syndic,
 valider la livraison des parties communes au syndic de copropriété,
 assurer de la livraison aux clients et de l'établissement du procès-verbal de remise de clefs,
 contrôler la levée des réserves dans le délai prévu contractuellement,
 assurer la clôture financière et administrative,
 superviser la récolte des documents de fin d'opération (dossier des ouvrages exécutés et dossier d'intervention ultérieure sur l'ouvrage),
 s'assurer de la garantie de parfait achèvement,
 organiser la mise en place de la data room destinée à optimiser la période de la garantie décennale

Modalités d'évaluation

Me 1 Cas d'entreprise

Le responsable de programmes immobiliers supervise la réalisation du chantier.

Livrable : soutenance orale devant un jury constitué de professionnels.

Me 2 Cas d'entreprise :

Le programme entre en phase de pré-commercialisation et nécessite la création de documents de promotion et la conception d'argumentaires à destination des équipes commerciales dédiées

Livrable : présentation orale d'un dossier de synthèse comprenant

- les éléments clefs de contenus visuels et rédactionnels pour la réalisation des supports de communication (plaquettes, affiches, sites web ...)
- les argumentaires pour assurer l'information idoine et exacte des commerciaux et contribuer à leur efficacité commerciale.

Me 3 Cas d'entreprise

Le responsable de programmes immobiliers supervise la livraison du projet aux clients.

Livrable : soutenance orale devant un jury constitué de professionnels d'un rapport de clôture du projet couvrant les étapes finales jusqu'à la livraison et l'analyse conclusive de l'opération.

RNCP21884BC02 — Assurer le développement foncier

LISTE DE COMPÉTENCES

Capacités attestées :

- Identifier les terrains à acquérir pour estimer l'opportunité de réaliser un projet immobilier et/ou déterminer le type de programme (vertical, horizontal, etc...) et la typologie des appartements (granulométrie)
- Déterminer et évaluer le(s) type(s) de programme immobilier pour identifier des scénarios répondant aux attentes économiques, sociétales et commerciales locales :

en se rapprochant des élus locaux pour mesurer leurs attentes et les besoins

en confrontant les possibilités offertes par les terrains et les programmes potentiellement réalisables

en réalisant une étude du marché

en vérifiant les possibilités vis-à-vis du PLU et du processus de concertation obligatoire.

- Réaliser une étude de faisabilité technique financière et juridique en évaluant l'opportunité, la rentabilité, les risques et la viabilité des scénarios envisagés pour permettre au Comité d'engagement de statuer sur un projet (« Go » / « No Go ») tenant compte de ses exigences de rentabilité.

- Négocier en accord avec la Direction l'achat du terrain

pour aboutir à la signature d'une promesse de vente (ou autre type d'avant contrat) :

déterminer le prix d'achat possible du terrain

établir une fiche synthétique listant les éléments terrain : référence cadastrale, prix, contenance, origine)

évaluer le délai de réalisation de l'opération (délai d'obtention du permis, délai de pré-commercialisation)

éviter les avenants

prévoir les conditions suspensives (obtention permis, obtention GFA garantie financière d'achèvement, commercialisation)

Modalités d'évaluation

Cas d'entreprise

Le service Développement d'un promoteur immobilier souhaite monter une opération dans une zone définie et recherche le terrain idoine.

La résolution de cette situation professionnelle nécessite de détailler l'ensemble des paramètres (approche globale) qui doivent être pris en compte.

Livrable : dossier de 5 pages maximum hors annexes.

Me2. Cas d'entreprise

Sur la base d'un terrain sélectionné, des propositions de scénarios sont formulées et présentées à l'oral devant un jury professionnel.

L'exhaustivité de la présentation implique la production des études et des bilans prévisionnels de faisabilité d'au minimum deux projets distincts.

Livrable : prestation orale appuyée sur un support visuel (PowerPoint, plaquette, dossier, maquette virtuelle etc.)

Me 3 Cas d'entreprise – Jeu de rôle

Un représentant du promoteur négocie avec un ou des vendeurs la promesse de vente d'un terrain à bâtir.

RNCP21884BC03 — Structurer l'avant-projet de programme immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Capacités attestées :

- Établir un budget prévisionnel d'un programme immobilier préalable pour valider la faisabilité de l'opération et confirmer l'engagement de celle-ci :
 - en identifiant les charges
 - en établissant un bilan des recettes prévisionnelles
 - en identifiant les ressources financières mobilisables
 - en analysant l'ensemble des risques pouvant impacter l'opération en matière de coûts, délais et qualité
- Identifier les différents scénarios de sortie de risque
- En prévoyant une trésorerie par tranche
- En prévoyant l'ouverture d'une ligne de crédit et l'obtention de la GFA (Garantie financière d'achèvement),
- Réaliser le dossier APS et APD (cahiers des charges du programme immobilier) pour déposer et obtenir le permis construire conformément au projet initial :
 - synthétiser la demande du marché des collectivités locales et de la culture du promoteur,
 - confirmer l'étude de marché,
 - piloter l'étude de conception d'une opération de construction,
 - prendre en compte les contraintes du développement durable,
 - effectuer le montage du programme sur les plans administratif et juridique (rédiger les contrats préliminaires et les VEFA vente en l'état futur d'achèvement,
 - communiquer sur le projet avec l'ensemble des acteurs et décideurs (services urbanisme, banquiers, élus, notaires...),
 - travailler en parallèle avec le géomètre pour l'état descriptif de division, le bornage et règlement de copropriété,
- Conduire et faire valider l'étude Avant-Projet Définitif (APD),

Modalités d'évaluation

Me 1 Cas d'entreprise

Une fois le terrain acquis, le promoteur réalise une étude financière, technique et réglementaire aboutie pour valider l'opération et préparer la demande et le dépôt du permis de construire

Livrable : Cahier des charges APD (Avant-Projet Définitif) de 20 à 30 pages, hors annexes.

RNCP21884BC04 — Piloter la conception et la gestion technique du projet

LISTE DE COMPÉTENCES

Capacités attestées :

- Déterminer les étapes pratiques et techniques de la conception d'un projet ou d'une opération immobilière pour le/la conduire avec efficacité :
 - réaliser les études détaillées de la conception du projet,
 - piloter l'établissement du dossier de consultation (cahier des charges, décomposition des prix global et forfaitaire, cahier des clauses techniques et particulières, acte d'engagement...),
 - planifier la pré-commercialisation du projet pour une bonne gestion financière,
 - suivre l'évolution juridique du permis de construire,
 - organiser les concertations avec les propriétaires environnant pour éviter les recours (négociations),
 - conduire les démarches administratives auprès des instances représentatives (autorisations nécessaires),
 - vérifier l'état descriptif de division et du règlement de copropriété,
- Sélectionner et planifier les ressources internes et externes, humaines et techniques pour mettre en œuvre le projet :

mettre en œuvre des appels d'offre et l'analyse des réponses,
négocier avec les entreprises,
passer des marchés de travaux avec les entreprises retenues dans le coût de l'objectif,
effectuer un suivi financier avec le service financier pour éviter la signature d'avenants aux marchés,
vérifier l'état et de l'obtention de l'assurance dommage ouvrage,
évaluer les compétences des acteurs de la maîtrise d'ouvrage avec pertinence et crédibilité,

Modalités d'évaluation

Me 1 Cas d'entreprise :

Le programme retenu fait l'objet d'un planning détaillé reprenant l'ensemble des étapes. Chaque étape sera traitée de façon exhaustive pour garantir la prise en compte de l'intégralité des acteurs, des paramètres de toute nature et des facteurs de risques et pour faire apparaître les aspects financiers (bilan de montage)

Livrable : planning argumenté.

Me 2 Cas d'entreprise

Les ressources nécessaires à l'opération de promotion sont identifiées, sollicitées et sélectionnées pour couvrir l'ensemble des phases de déroulement du projet

Livrable : dossier de synthèse présenté à l'oral devant un professionnel.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises privées, publiques ou encore collectivités territoriales et banques de toutes tailles dont les activités concernées sont : la construction immobilière, la promotion de réalisations immobilières, l'investissement immobilier.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable de programmes immobiliers; Chargé de programmes immobiliers; assistant Responsable de programmes immobiliers; prospecteur foncier; développeur immobilier; chargé de promotion immobilière ; agent immobilier ; chargé d'opérations ; monteur d'opérations immobilières.

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)	Élevée (4/5) 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)	2 313 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	11 605
Jugés difficiles à recruter	53 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

1 président votant (membre du Certificateur) et 4 professionnels externes : 2 employé(e)s et 2 employeurs

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 155 €
Selon la branche	6 616 € – 8 473 €
Prise en charge	Branches concernées
7 155 €	Valeur par défaut · 207 branches
8 473 €	CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat
8 327 €	CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
7 290 €	CPNE de l'immobilier
6 937 €	CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes
6 834 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
6 616 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	05/08/2022
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP15245

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36729

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

www.sciences-u-lyon.fr

Sciences U Efab Lille

Sciences-U Paris

Supexup

ESUP

Fiche officielle (France Compétences)

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	3
Parcours menés à terme	13
Taux d'achèvement	433 %
Période	02/2022 – 08/2023

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	21
Montant total engagé	91 691 €
Coût moyen par dossier	4 366 €
Durée moyenne	626 h
Période	08/2020 – 04/2022
France compétences	60 %
France Travail	14 %
Régions	11 %
Entreprise	8 %
Reste à charge titulaire	7 %

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