

Property manager (Manager en gestion immobilière)

RNCP27823 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42133
Code(s) ROME	C1502, C1503, C1504, M1403
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/03/2022

Certificateur(s)

GPE ECOLE SUPERIEURE PROFESSIONS IMMOB · SIRET : 78461733400072

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le-la Property Manager exerce les activités suivantes :

- Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine immobilier d'habitation ou tertiaire : Analyser les attentes d'un client, Proposer des offres et des organisations au client, Réaliser des prestations de conseil.
- Protéger son client de tout risque de tout risque de responsabilité ou de perte économique : Proposer une gestion pro active du patrimoine immobilier du client, Activité de conseil : prémunir le client des risques inhérent à la typologie de ses activités, Adapter son organisation en fonction des niveaux de clientèle.
- Coordonner la gestion administrative des immeubles sur les plans assurance, comptabilité et juridique : Piloter une équipe pluridisciplinaire (comptables, techniciens, gestionnaires, assistantes) assurant le property manager des immeubles, Présenter au client les prestations de son entreprise et ses équipes, Anticiper les actions à mener dans le cadre de ses missions en prévoyant des plans d'action à court, moyen et long terme, Exercer son rôle de manager d'affaire auprès des clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Les compétences attestées sont :

- Identifier les attentes du client en lui proposant le contenu de prestations, en organisant leur mise en œuvre et en lui conseillant différentes solutions de mises en œuvre pour lui proposer une organisation personnalisée ;
- Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence ;
- Appréhender les prestations possibles à réaliser dans la limite de son champ de compétence : missions d'audits juridiques ou techniques, proposition de méthodes de reporting ou de comptabilité individualisés, établissement des budgets de charges d'immeubles futurs si le client est un promoteur pour s'assurer du chiffre d'affaire complémentaire et être à la source du marché qui le concerne grâce à ces missions annexes ;
- Par sa proximité des utilisateurs du patrimoine géré du client, il lui propose des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation (exemple : normes PMR dans les établissements recevant du public), dans le cadre des plans pluri annuels de travaux pour gérer de façon proactive son portefeuille client ;
- Anticiper des risques de départ ou d'impayés des locataires en amenant le client à provisionner et organiser ses dépenses lourdes pour éviter tout dérapage budgétaire et financier ;
- Adapter son organisation en augmentant le niveau de compétence de ses collaborateurs en intégrant les

normes particulières imposées au client et se répercutant sur son activité, (pour exemple : les normes environnementales - RSE- ou financières –IFRS-), pour manager des actifs immobiliers de grands comptes possédant des portefeuilles d'immeubles importants en nombre et en taille ;

- Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité en évaluant le temps de travail de ses collaborateurs en décomposant leur temps passé par immeuble géré, en appréhendant la notion de coût horaire et la mettre en perspective avec la rémunération associée pour acquérir une logique de « Centre de profit » ;
- Organiser et piloter le temps de travail en hiérarchisant les activités de plusieurs clients au vu d'un rétro planning de prestations contractuelles à effectuer pour assurer une prestation de qualité rémunérée à sa juste valeur ;
- Mettre en œuvre une dynamique vertueuse, en collaboration avec le client, afin que la marge de l'entreprise se base sur un juste prix de vente de la qualité.

Blocs de compétences

RNCP27823BC01 — Protéger son client de tout risque de tout risque de mise en cause de sa responsabilité ou de perte économique.

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Mettant à profit sa proximité avec les locataires du client, par un retour d'expérience utilisateur, proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation (exemple : normes PMR dans les établissements recevant du public), dans le cadre des plans pluri annuels de travaux pour gérer de façon proactive son portefeuille client ;
- Anticiper des risques de départ ou d'impayés des locataires en amenant le client à provisionner et organiser ses dépenses lourdes pour éviter tout dérapage budgétaire et financier.
- Adapter son organisation en augmentant le niveau de compétence de ses collaborateurs en intégrant les normes particulières imposées au client et se répercutant sur son activité, (pour exemple : les normes environnementales - RSE- ou financières –IFRS-), pour manager des actifs immobiliers de grands comptes possédant des portefeuilles d'immeubles importants en nombre et en taille.

Modalités d'évaluation :

- Cas pratique ou d'un cas d'entreprise
- Le candidat décompose un mandat et le traduit en actes de gestion, il intégrera les process exigés dans le mandat et issus du client en adéquation avec la gestion du risque. Il exposera avec aisance son travail devant un jury professionnel.

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

RNCP27823BC02 — Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine immobilier d'habitation ou tertiaire

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier les attentes du client en lui proposant le contenu de prestations, en organisant leur mise en œuvre et en lui conseillant différentes solutions de mises en œuvre pour lui proposer une organisation personnalisée ;
- Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence ;
- Appréhender les prestations possibles à réaliser dans la limite de son champ de compétence : missions d'audits juridiques ou techniques, proposition de méthodes de reporting ou de comptabilité individualisés, établissement des budgets de charges d'immeubles futurs si le client est un promoteur pour s'assurer du chiffre d'affaire complémentaire et être à la source du marché qui le concerne grâce à ces missions annexes.

Modalités d'évaluation :

- Cas pratique ou d'un cas d'entreprise
- A partir de la définition de besoins du client, rédiger et proposer des outils de gestion et de reporting sur mesure.

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.

RNCP27823BC03 — Coordonner la gestion globale de l'ensemble des portefeuilles d'immeubles en optimisant les ressources dédiées

LISTE DE COMPÉTENCES

Descriptif :

- Identifier d'éventuels gains de rentabilité en évaluant le temps de travail de ses collaborateurs en décomposant leur temps passé par immeuble géré, en appréhendant la notion de coût horaire et la mettre en perspective avec la rémunération associée pour acquérir une logique de «Centre de profit » ;
- Organiser et piloter le temps de travail en hiérarchisant les activités de plusieurs clients au vu d'un rétro planning de prestations contractuelles à effectuer pour assurer une prestation de qualité rémunérée à sa juste valeur
- Mettre en œuvre une dynamique vertueuse, en collaboration avec le client, afin que la marge de l'entreprise se base sur un juste prix de vente de la qualité.

Modalités d'évaluation :

- Cas pratique ou d'un cas d'entreprise
- Le candidat devra : analyser un mandat et le traduire en organisation de travail ; décomposer le temps à passer selon les missions telles que la gestion financière, le suivi technique, le suivi des assurances ou le conseil et la veille juridique et démontrera sa capacité à être force de proposition auprès des clients pour optimiser le ratio entre les missions ou leur rémunération.

Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activité :

Direction immobilière de Grandes entreprises privées ou publique (SNCF par exemple ou Régie Immobilière de la Ville de Paris) Collectivité territoriale, Grands administrateurs de Biens, Organismes du Logement, Sociétés de Conseil, analyse et courtage, Administrations / Service de l'État.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Type emplois accessibles :

- Responsable de gestion de patrimoine
- Administrateur/trice de parc immobilier tertiaire ou résidentiel
- Gestionnaire de centres commerciaux
- Consultant/e en immobilier d'entreprise
- Gestionnaire en immobilier d'entreprise
- Property manager
- Administrateur/trice de biens
- Gestionnaire de patrimoine
- Directeur/trice du patrimoine
- Directeur/trice immobilier

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Loi Hoguet n° 70-09 du 02 Janvier 1970

Loi n° 65-557 du 10 juillet 1965

Loi n°2000-1208 du 13 décembre 2000 dite loi SRU

Loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR

Décret n° 59-863 du 30 septembre 1953

Loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 dite loi PINEL

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, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

1 représentant-e de l'école : le directeur, et 4 professionnel-le-s dont 2 représentent le collège salariés et 2 celui des employeurs.

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	9 937 €
Selon la branche	6 400 € – 10 089 €
Prise en charge	Branches concernées
9 937 €	Valeur par défaut · 199 branches
9 969 €	CPNE de l'immobilier, CPNE des Télécoms, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
10 089 €	CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
9 000 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
8 940 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

8 400 €	CPNEFP des industries électriques et gazières
7 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
7 400 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 400 €	CPNE Banque

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/03/2022

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP37163

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/27823/>