

Manager immobilier

RNCP34918 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42158, 42137, 42178, 42133, 42186
Code(s) ROME	M1302, C1501, C1502, C1504, C1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	14/09/2020
Date d'échéance	11/08/2023

Certificateur(s)

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

Partenaires habilités

9 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 9 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ILLE-ET-VILAINE	13002280900029	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700189	Former et organiser l'évaluation
COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL	42072056700205	Former et organiser l'évaluation
EXCELIA GROUP	34876850800015	Former et organiser l'évaluation
GROUPE ANTOINE DE ST-EXUPERY SITE GIORGIO FRASSATI	77774619900010	Former et organiser l'évaluation
GROUPE IGS - CIEFA	33264146300028	Former et organiser l'évaluation
GROUPE IGS - CIEFA	33264146300135	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE FORMATION A L'EXPERTISE IMMOBILIERE ET PATRIMONIALE	48896047700047	Former et organiser l'évaluation
NOSCHOOL	38138042700058	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La complexification des marchés, un encadrement juridique toujours plus présent et un contexte d'emploi favorable ont entraîné en une vingtaine d'années la professionnalisation des métiers de l'immobilier. Il est maintenant évident pour tout recruteur d'exiger des candidats à des postes à responsabilité managériale ou à des postes à compétences

multiples et complexes, qu'ils détiennent un titre ou un diplôme de niveau 7.

La certification "Manager immobilier" a pour objectif de préparer aux métiers des services à l'immobilier nécessitant des compétences managériales et des compétences techniques complexes, dans les secteurs du logement privé, du logement social et de l'immobilier d'entreprise.

Précisément, la certification "Manager immobilier" prépare les managers de l'ensemble des métiers de :

- l'aménagement foncier : aménagement, prospection foncière,
- la promotion immobilière : conduite de programmes, commercialisation de produits neufs,
- la vente et la location de biens,
- la gestion de biens : gestion locative, gestion de copropriétés,
- l'estimation immobilière,
- l'investissement immobilier.

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités visées par la certification sont les suivantes :

1. Piloter une structure immobilière : stratégie, gestion, développement

- Définir la stratégie de l'activité immobilière et les outils de sa mise en œuvre :
 - o Etablir et développer son positionnement sur le marché
 - o Déterminer sa cible et définir des objectifs de croissance
- Définir et mettre en place la communication de l'activité immobilière en cohérence avec la stratégie définie et établir la marque.
- Concevoir une stratégie locale de développement commercial correspondant au marché et à la zone de chalandise, mettre en œuvre les moyens de prospection et de conquête les plus adaptés.
- Assurer une veille stratégique permettant une connaissance précise de l'univers concurrentiel de la répartition des parts de marché
- Assurer une veille technologique (en particulier dans le domaine digital visant l'innovation de services), une veille concurrentielle, commerciale et environnementale.

2. Animer la performance et la réussite commerciale d'une activité immobilière

- Définir et valider les budgets annuels de l'activité.
- Suivre et analyser régulièrement la comptabilité analytique, financière, et les comptes prévisionnels de la structure immobilière afin de suivre l'activité et de mettre en place le cas échéant des actions correctives
- Organiser les tâches, fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs aux membres de l'équipe immobilière.
- Conduire des processus de suivi et d'évaluation des performances relatifs à l'activité.
- Animer une équipe et fédérer les individus autour des caractéristiques de l'activité :
 - o Organiser une structure d'activité et les profils de poste correspondants.
 - o Prévenir et gérer les conflits liés au management d'équipe : estimer le climat social et apprécier les attentes d'une équipe.
 - o Prévenir et gérer les conflits liés à l'environnement (cyclicité du marché immobilier, changements réglementaires, ...) conduisant à ajuster les modèles économiques et les pratiques professionnelles.

3. Piloter une activité immobilière de gestion et de transaction dans le respect du cadre législatif

- Veiller au respect des obligations légales et réglementaires relatives à l'encadrement des activités professionnelles.
- Veiller à ce que les activités immobilières de gestion et transaction menées par les collaborateurs s'effectuent dans le respect des règles d'urbanisme s'appliquant aux activités immobilières.
- Veiller au respect des règles de droit dans la conduite de l'activité de gestion locative (habitation/commerce/entreprise).
- Veiller au respect des règles de droit dans la conduite de l'activité de gestion de copropriété.
- Veiller au respect des règles de droit dans la conduite de l'activité de gestion technique de biens immobiliers en intégrant les enjeux de l'immobilier durable
- Veiller au respect des règles de droit dans la conduite de l'activité de transaction de biens immobiliers.
- Assurer une veille juridique et apprécier d'éventuels risques juridiques attachés à une nouvelle réglementation entrant en vigueur, dans le but de pouvoir anticiper au mieux les évolutions et s'y adapter.

4. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en immobilier résidentiel

- Analyser la comptabilité de l'ensemble de l'activité immobilière de la structure.
- Suivre et contrôler la comptabilité de l'activité de gestion locative et de gestion de copropriété.
- Suivre et contrôler la gestion des copropriétés du portefeuille.
- Suivre l'occupation des locaux des portefeuilles confiés.

- Suivre et contrôler la bonne exécution des travaux, contrôles et diagnostics concernant les biens confiés en gestion.
 - Suivre et contrôler les activités de transaction vente ou location.
 - Accompagner ses collaborateurs dans leur activité quotidienne de gestion ou de transaction.
 - Développer son portefeuille.
5. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en immobilier d'entreprise
- Gérer l'occupation de locaux commerciaux ou d'entreprise au quotidien :
 - o sur le plan administratif et comptable, s'assurer de l'occupation des locaux du portefeuille et de leur bonne gestion.
 - o sur le plan technique, assurer les missions de Maîtrise d'Ouvrage Délégué
 - Conseiller les propriétaires dans l'optimisation, la valorisation et le choix de leurs placements immobiliers :
 - o Définir avec un client sa stratégie patrimoniale par l'élaboration d'un schéma directeur et la mettre en œuvre .
 - o Gérer les actifs au quotidien.
 - o Gérer les aspects financiers de l'activité.
 - Assurer la gestion technique d'un immeuble.
6. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en conseil en gestion de patrimoine immobilier
- Conseiller et accompagner une clientèle de particuliers dans la création, la gestion et l'optimisation de leur patrimoine, en leur proposant des produits immobiliers adaptés.
 - Assurer une veille réglementaire et technique afin de se maintenir informé des évolutions réglementaires, juridiques, fiscales spécifiques à l'activité afin de pouvoir conseiller au mieux ses clients.
 - Développer commercialement son activité en prospectant pour rechercher de nouveaux clients, et en fidélisant les clients acquis.
 - Mettre en place une veille pour identifier les nouveaux produits arrivant sur le marché.
7. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière dans le logement social
- S'assurer de l'occupation optimisée du parc immobilier.
 - Superviser la gestion administrative et commerciale du patrimoine immobilier.
 - S'assurer du bon entretien technique et contribuer au maintien en sécurité du patrimoine géré.
 - Développer des relations avec l'ensemble des acteurs et partenaires présents ou intervenant sur un secteur donné afin de garantir la notoriété de son entreprise sur le territoire.
 - Manager son équipe et veiller au respect des objectifs et des missions confiées.
8. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en aménagement et promotion immobilière
- Elaborer des projets d'aménagement de la prospection foncière jusqu'à l'achèvement des travaux de viabilité.
 - Réaliser le montage, la coordination et le suivi des programmes, de la rédaction du programme jusqu'à la livraison de l'ouvrage.
 - Coordonner la gestion technique des programmes.
 - Coordonner la gestion financière et juridique.
 - Participer à la commercialisation des programmes en définissant, en lien avec l'équipe commerciale, le plan de commercialisation.
 - Développer commercialement son activité en participant à l'élaboration de la stratégie de l'entreprise en matière d'aménagement et de développement foncier selon les orientations stratégiques de l'entreprise et ses objectifs de développement.
 - Maintenir une relation avec les élus et les différentes instances territoriales et étatiques.
9. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en expertise immobilière et foncière
- Estimer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier ou foncier, dans un contexte donné, de manière justifiée, impartiale et indépendante.
 - Emettre un avis argumenté et rédiger un rapport d'expertise.
 - Conseiller ses clients en matière de gestion de patrimoine immobilier.
 - Mettre en place une veille juridique pour pouvoir conseiller efficacement ses clients et fidéliser sa clientèle.
 - Développer son activité en prospectant de nouvelles cibles et en fidélisant la clientèle existante.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences de tronc commun

Identifier son marché potentiel en prenant en compte les changements

induits par l'arrivée des nouvelles technologies : clients, produits,

environnement pour déterminer son positionnement en utilisant des techniques

du benchmark, des analyses sectorielles et des études qualitatives et quantitatives pertinentes.

Etablir un Business plan

pour réaliser une projection de l'activité à 3/5 ans, déterminer le point zéro...en analysant le potentiel de l'activité, la concurrence et les possibilités de financement.

Définir un plan marketing et de communication en fonction du positionnement, des cibles visées et des produits proposés et utiliser les outils adéquats en particulier les outils numériques (sites internet, réseaux sociaux, applications spécifiques, ...) pour développer l'activité et établir la marque.

Identifier les décideurs locaux, les relais d'opinion importants, les responsables économiques et politiques prioritaires et les organisations professionnelles dans la zone d'exercice de l'entreprise et entretenir des relations suivies et constructives avec toutes les parties prenantes à l'immobilier local pour entretenir et développer l'activité commerciale en participant aux réunions professionnelles locales.

Identifier les principaux acteurs locaux concurrents en suivant l'évolution des parts de marché détenus par chacun pour assurer la veille concurrentielle.

Identifier les axes de veille prioritaires en fonction des menaces et des points forts de l'activité, en particulier dans le secteur des nouvelles technologies (produits, services, acteurs) pour définir des actions nouvelles et/ou correctives et les mettre en œuvre en s'appuyant sur la presse professionnelle immobilière, les réseaux sociaux, et les études de la branche professionnelle.

Etablir un budget d'activité, définir les objectifs commerciaux, déterminer le point zéro de l'activité et analyser les principaux ratios (ratios financiers, tableaux de bord de performance, rentabilité, productivité, marge ...) afin de suivre l'activité

et de mettre en place le cas échéant les actions correctives en s'appuyant sur les logiciels de gestion et de bureautique.

Fixer des objectifs collectifs et individuels et utiliser les différents modes de rémunération possibles selon les fonctions exercées pour motiver les équipes à atteindre les objectifs de l'entreprise.

Concevoir, utiliser et analyser des outils de reporting, pour proposer le cas échéant des actions correctives adaptées visant à l'amélioration des résultats en s'appuyant sur les outils de gestion de l'entreprise et les pratiques de la profession.

Définir un organigramme pertinent pour le service immobilier, recruter les collaborateurs compétents pour pourvoir les différents postes afin d'atteindre les objectifs du plan de développement de l'activité.

Organiser des réunions régulières en présentiel ou en distanciel : - de management commercial (briefs quotidiens, challenges

d'équipe, ...) pour piloter le

développement commercial. - de régulation pour suivre l'activité et détecter d'éventuelles difficultés dans l'exercice des missions

- d'information sur la conjoncture immobilière, sur

l'évolution des outils et méthodes de travail et sur les évolutions

réglementaires pouvant impacter l'activité immobilière pour adapter les pratiques et le fonctionnement de l'activité, ou

identifier des opportunités.

Vérifier la conformité relative au droit d'exercice de la profession

(cartes professionnelles, formation) et s'assurer du maintien des critères nécessaires pour respecter la

réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocats...).

Vérifier le respect des obligations légales et réglementaires relatives au droit de la consommation pour

être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche

professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)

Intégrer les obligations et contraintes liées à l'urbanisme dans les activités de gestion et de transaction des biens et vérifier le respect des règles d'urbanisme (autorisations, documents d'urbanisme et nouvelles dispositions issues des lois ALUR et ELAN) pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)

S'assurer du choix du bon mandat de gestion en fonction des situations, suivre la rédaction et l'utilisation des baux d'habitation, des baux commerciaux ou mixtes, de leur conclusion à leur résiliation pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)

Contrôler le bon déroulement de la gestion courante de l'activité de copropriété (conseils syndicaux, assemblées générales, gestion des travaux, gestion du personnel, contrats avec les prestataires...) et des copropriétés des immeubles complexes (division en volumes, associations foncières : ASL, AFUL, etc ...) pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics ...)

S'assurer de la conformité aux normes réglementaires des bâtiments gérés, en particulier proposer des plans pour une transition énergétique des bâtiments pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts techniques immobiliers (Architectes, bureaux d'études, jurisprudence...)

Suivre le bon déroulement juridique des différentes étapes de l'activité et la bonne utilisation des différents documents : mandats, avant-contrat, et contrats pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)

Identifier les évolutions législatives et procéder aux adaptations nécessaires des processus de travail dans

le but de pouvoir anticiper au mieux les évolutions et s'y adapter en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)

Compétences liées au choix d'un bloc optionnel

C4.1

: Suivre l'évolution de la pointe des fonds détenus pour compte de tiers pour ajuster en fonction des besoins la garantie financière obligatoire en s'appuyant sur les logiciels de gestion.

C4.2

: Vérifier la bonne tenue des documents comptables de suivi de l'activité de gérance et de copropriété et des documents transmis aux clients pour assurer une politique de qualité et optimiser la relation client.

C4.3

: Superviser la préparation, la tenue et l'animation des conseils syndicaux et des assemblées générales en vérifiant la bonne circulation de l'information auprès des copropriétaires dans l'objectif d'assurer une qualité optimale des relations entre occupants de l'immeuble et gestionnaires.

C4.4

: Superviser la mise en œuvre des décisions de l'assemblée générale, des travaux votés et des prestations réalisées afin de viser une qualité de service optimale vis-à-vis des

copropriétaires.

C4.5

: Elaborer et analyser des tableaux de bord de suivi de l'occupation d'un portefeuille de biens immobiliers en vue d'atteindre un taux d'occupation optimal.

C4.6

: Superviser la gestion des portefeuilles de la structure : quittancement, paiement des loyers, impayés, procédures précontentieuses, demandes et réclamations des clients, sinistres, redditions de compte pour offrir aux copropriétaires une qualité de service optimale.

C4.7

: Définir des modalités de sélection des entreprises tous corps d'état, de diagnostic technique, de propreté, de fourniture d'énergie etc... et suivre les relations contractuelles avec elles afin de proposer aux copropriétaires un service de qualité.

C4.8

: Veiller à la bonne utilisation, analyse et interprétation des résultats des diagnostics obligatoires dans le cadre d'une vente ou d'une location pour offrir à l'acheteur ou au locataire une information objective.

C4.9

: Analyser les résultats du travail de prospection et de transaction des collaborateurs pour suivre l'atteinte des objectifs fixés par l'entreprise et le cas échéant venir en soutien des collaborateurs.

C4.10

: Identifier les axes d'amélioration des collaborateurs afin de proposer et d'organiser des actions de soutien et de renforcement des compétences.

C4.11

: Accompagner les collaborateurs dans une organisation de travail renouvelée, intégrant l'utilisation des nouvelles technologies afin d'améliorer la qualité de vie au travail et l'efficacité de chacun.

C4.12 : Coordonner au sein de l'équipe les actions de conseil auprès des clients sur la valorisation de leur patrimoine afin de les fidéliser en leur proposant de nouvelles actions et/ou de nouveaux produits.

C4.13

: Définir une campagne de prospection de clientèle à la recherche de biens nouveaux pour développer les activités de vente, location et gestion et développer le portefeuille client.

C5.1

: Gérer au quotidien le portefeuille attribué (loyers, budget annuel d'occupation et reporting, appels de fonds, budget prévisionnel de charges) dans l'objectif de veiller à une occupation optimale des locaux.

C5.2

: Transmettre à l'investisseur ou à son représentant les informations nécessaires à la valorisation du patrimoine pour qu'il soit en mesure de suivre le rendement de ses investissements.

C5.3

: Gérer l'entretien courant et le fonctionnement technique des immeubles en supervisant les gros entretiens et les réparations, en mettant en place les dispositions environnementales nécessaires dans le cadre des mesures d'économie durable dans l'objectif de faire respecter les normes d'exploitation (ERP, IGH, ICPE, etc...).

C5.4

: Participer à la réalisation de dossiers de certifications environnementales

(HQE, BREEAM, LEED, ...) pour valoriser les biens en gestion.

C5.5

: Évaluer la valeur des biens et les risques possibles de dépréciation pour définir les moyens de la rentabilisation des actifs afin de procéder aux arbitrages et aux cessions d'actifs en lien avec l'ensemble des acteurs concernés.

C5.6

: Analyser les indicateurs, effectuer les calculs de rentabilité, établir les comptes et les rapports annuels afin de réaliser un reporting immobilier et financier auprès des investisseurs propriétaires pour leur permettre d'avoir une vision actuelle et précise du rendement de leurs actifs.

C5.7

: Suivre la dette, les tableaux d'amortissement et les échéances d'emprunt afin de mettre en œuvre les actions nécessaires à une bonne optimisation fiscale et effectuer le suivi régulier de la trésorerie pour faire face aux différentes échéances.

C5.8:

Vérifier l'état technique des locaux (respect des réglementations amiante, plomb ...) pour élaborer des programmes de maintenance afin de mettre en œuvre des processus de maîtrise des coûts.

C5.9

: Gérer les prestataires extérieurs en établissant le cahier des charges des prestations pour lancer les appels d'offres en suivant ensuite la bonne exécution des contrats.

C5.10

: Proposer des travaux d'amélioration et d'aménagement à l'investisseur afin de valoriser les immeubles lui appartenant.

C5.11

: Assurer une gestion optimisée des bâtiments en s'appuyant sur les techniques de la maquette numérique (BIM) dans l'objectif d'améliorer le rendement des actifs.

C6.1 : Etablir des bilans patrimoniaux individualisés pour chaque client afin de bien

connaître leur situation pour pouvoir ensuite les conseiller efficacement.

C6.2 : Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissement afin de conseiller les clients sur les services et placements qui leur correspondent et proposer un cadre juridique et fiscal adapté à chaque investissement.

C6.3 : Accompagner

ses clients dans le suivi de leurs investissements en analysant les résultats des investissements pour proposer le cas échéant, une optimisation.

C6.4 : Suivre les évolutions législatives et fiscales pour conseiller utilement ses clients.

C6.5 : Identifier les nouveaux produits et services proposés notamment par des opérateurs numériques afin de faire évoluer sa propre offre en mettant en place des éléments de différenciation

C6.6

: Identifier des cibles de prospects potentiels sur la base de critères pertinents : activité professionnelle, CSP, taux d'imposition afin de pouvoir les contacter dans l'objectif de développer son portefeuille clients.

C6.7

: Mettre en œuvre des techniques de prospection adaptées aux cibles identifiées en utilisant les outils numériques (sites internet, réseaux sociaux, applications spécifiques, ...) pour être force de proposition auprès de ses clients en sélectionnant pour eux les nouveaux produits adaptés à leur situation.

C7.1

: Veiller à l'utilisation des règles d'attribution de logements : analyser un tableau de bord des locations et des vacances en lien avec la politique de l'entreprise pour mettre en place, le cas échéant, des actions correctives.

C7.2

: Suivre les impayés, les contentieux, l'évolution de la qualité de service, le management des équipes de gardiens, afin de s'assurer de la bonne gestion administrative, commerciale et financière du patrimoine, en lien avec les objectifs de l'entreprise.

C7. 3

: Coordonner les budgets d'entretien courant, vérifier la mise en place et la bonne exécution des contrats d'entretien. Mettre en place des actions pour l'économie des charges et la réduction des consommations énergétiques dans l'objectif d'optimiser l'entretien technique du patrimoine.

C7.4

: Représenter son entreprise (auprès des associations de locataires, des partenaires intervenant sur les immeubles, lors d'assemblées générales de copropriétaires, ...) afin de tisser un réseau de relations de proximité avec l'ensemble des acteurs intervenant dans le secteur géographique concerné.

C7.5

: Coordonner l'activité, accompagner ses collaborateurs au quotidien et assurer un appui technique, juridique et social pour maintenir une cohésion d'équipe et assurer la performance de l'ensemble des collaborateurs.

C7.6

: Effectuer un reporting à la direction régionale. Garantir la bonne diffusion de l'information descendante, à destination des équipes de proximité afin que la circulation de l'information entre tous les acteurs soit optimale.

C8.1

: Participer à la prospection foncière en fonction des besoins et objectifs identifiés par l'entreprise dans le cadre de l'élaboration de nouveaux projets d'aménagement.

C8.2

: Mettre en place des avant-projets :

- coordonner

le lancement des études préalables, des études d'impact et de faisabilité technique.

- Piloter

l'élaboration des propositions d'aménagement. - Construire le montage financier prévisionnel. afin de mesurer la faisabilité du projet

C8.3

: Suivre les projets d'aménagement :

- Organiser l'équipe et/ou la structure opérationnelle

chargée de réaliser le projet. - Gérer les échanges avec les maîtres d'ouvrage et les

entreprises en phase de travaux. - Assurer la phase d'achèvement des travaux de viabilité Afin de s'assurer que le projet est mené correctement.

C8.4

: Mettre en œuvre l'ensemble

des étapes nécessaires au montage de l'opération : - Montage juridique et financier - Désignation de la

maîtrise d'œuvre et des prestataires - Dépôt du permis de

construire et des autorisations administratives afin que le programme réponde aux critères administratifs, juridiques et financiers.

C8.5

: Coordonner l'ensemble des intervenants internes et externes, piloter le maître d'œuvre, veiller au respect des plannings et des budgets de façon à s'assurer de la bonne exécution de l'ouvrage et du respect des délais.

C8.6

: Participer à la désignation des prestataires, à la négociation des contrats, pour coordonner la gestion juridique, financière et technique de l'opération.

C8.7

: Rédiger la matrice des actes de vente, le règlement de copropriété et les garanties financières en liaison avec les services juridiques et les notaires dans l'objectif de préparer l'ensemble des documents nécessaires à la mise en vente du programme.

C8.8

: Mettre œuvre la commercialisation du programme (établir la grille des prix, suivre la commercialisation, les négociations commerciales, la réception et la livraison) et suivre sa réalisation en lien avec l'équipe commerciale dans l'objectif de la réaliser dans les meilleurs délais et les meilleurs prix.

C8.9

: Mettre en place une veille technologique et réglementaire pour être force de proposition dans le développement de la stratégie de l'entreprise.

C8.10

représenter son entreprise auprès des élus locaux, des acteurs institutionnels territoriaux et nationaux pour maintenir et développer une relation avec l'ensemble des acteurs intervenants sur les différents projets.

C9.1 : Estimer un bien selon différentes méthodes : valeur

vénale ou locative, droit au bail, fonds de commerce, indemnités d'éviction ou d'occupation, expropriation, préjudices subis... en prenant en compte le contexte précis du bien pour pouvoir émettre un avis argumenté

C9.2 : Organiser le déroulement de l'expertise avec les

différents interlocuteurs concernés pour mettre en œuvre l'ensemble des conditions requises pour effectuer correctement l'expertise

C9.3 : Analyser un bien sur le plan juridique (acte de

propriété, cadastre, ...), technique (diagnostics obligatoires) et en fonction de sa destination (logement, commerce, terres agricoles...) afin de donner un fondement objectif au bien à expertiser

C9.4 : Rédiger un rapport d'expertise en respectant les règles d'impartialité et d'indépendance afin qu'il puisse être utilisable dans toute situation

C9.5 : Etablir la valorisation annuelle de biens

immobiliers et fonciers à

destination de clients investisseurs afin de pouvoir établir des plans de financement pour ces mêmes clients.

C9.6 : Réaliser des études prospectives sur la

valorisation de biens immobiliers à moyen terme pour fournir des informations actualisées et donner des conseils avisés à ses clients.

C9.7 : Identifier des cibles de prospects potentiels sur la base

de critères pertinents tels que l'activité professionnelle ou la situation patrimoniale pour pouvoir les

contacter afin de développer son activité.

C9.8 : Mettre en œuvre des techniques de prospection adaptées

aux cibles identifiées en

utilisant par exemple des outils numériques spécifiques en fonction de ces cibles (sites internet, réseaux sociaux, applications spécifiques)

C9.9 : Répondre à des appels d'offres privés ou publics dans l'objectif de développer son activité

Blocs de compétences

RNCP34918BC01 — Piloter une structure immobilière : stratégie, gestion, développement

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier son marché potentiel en prenant en compte les changements induits par l'arrivée des nouvelles technologies : clients, produits, environnement pour déterminer son positionnement en utilisant des techniques du benchmark, des analyses sectorielles et des études qualitatives et quantitatives pertinentes.

Etablir un Business plan pour réaliser une projection de l'activité à 3/5 ans, déterminer le point zéro...en analysant le potentiel de l'activité, la concurrence et les possibilités de financement.

Définir un plan marketing et de communication en fonction du positionnement, des cibles visées et des produits proposés et utiliser les outils adéquats en particulier les outils numériques (sites internet, réseaux sociaux, applications spécifiques, ...) pour développer l'activité et établir la marque.

Identifier les décideurs locaux, les relais d'opinion importants, les responsables économiques et politiques prioritaires et les organisations professionnelles dans la zone d'exercice de l'entreprise et entretenir des relations suivies et constructives avec toutes les parties prenantes à l'immobilier local pour entretenir et développer l'activité commerciale en participant aux réunions professionnelles locales.

Identifier les principaux acteurs locaux concurrents en suivant l'évolution des parts de marché détenus par chacun pour assurer la veille concurrentielle.

Identifier les axes de veille prioritaires en fonction des menaces et des points forts de l'activité, en particulier dans le secteur des nouvelles technologies (produits, services, acteurs) pour définir des actions nouvelles et/ou correctives et les mettre en œuvre en s'appuyant sur la presse professionnelle immobilière, les réseaux sociaux, et les études de la branche professionnelle.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) de création d'une activité immobilière : définition du positionnement (sur la base d'une veille juridique et technologique), de la stratégie, élaboration d'un business plan, mise en place des actions de marketing et de communication.

RNCP34918BC02 — Animer la performance et la réussite commerciale d'une activité immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir un budget d'activité, définir les objectifs commerciaux, déterminer le point zéro de l'activité et analyser les principaux ratios (ratios financiers, tableaux de bord de performance, rentabilité, productivité, marge ...) afin de suivre l'activité et de mettre en place le cas échéant les actions correctives en s'appuyant sur les logiciels de gestion et de bureautique.

Fixer des objectifs collectifs et individuels et utiliser les différents modes de rémunération possibles selon les fonctions exercées pour motiver les équipes à atteindre les objectifs de l'entreprise.

Concevoir, utiliser et analyser des outils de reporting, pour proposer le cas échéant des actions correctives adaptées visant à l'amélioration des résultats en s'appuyant sur les outils de gestion de l'entreprise et les pratiques de la profession.

Définir un organigramme pertinent pour le service immobilier, recruter les collaborateurs compétents pour pourvoir les différents postes afin d'atteindre les objectifs du plan de développement de l'activité.

Organiser des réunions régulières en présentiel ou en distanciel :

- de management commercial (briefs quotidiens, challenges)

d'équipe, ...) pour piloter le développement commercial.

- de régulation pour suivre l'activité et détecter d'éventuelles difficultés dans l'exercice des missions
 - d'information sur la conjoncture immobilière, sur l'évolution des outils et méthodes de travail et sur les évolutions réglementaires pouvant impacter l'activité immobilière.
- pour adapter les pratiques et le fonctionnement de l'activité, ou identifier des opportunités.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) d'une gestion d'activité commerciale : à partir d'un tableau de suivi d'objectifs, analyse des résultats, mise en place d'actions commerciales correctives visant à atteindre les objectifs, actions d'animation d'une équipe commerciale.

RNCP34918BC03 — Piloter une activité immobilière de gestion et de transaction dans le respect du cadre législatif

LISTE DE COMPÉTENCES

Vérifier la conformité relative au droit d'exercice de la profession (cartes professionnelles, formation) et s'assurer du maintien des critères nécessaires pour respecter la

réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocats...).

Vérifier le respect des obligations légales et réglementaires relatives au droit de la consommation pour

être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)

Intégrer les obligations et contraintes liées à l'urbanisme dans les activités de gestion et de transaction des biens et vérifier le respect des règles d'urbanisme (autorisations, documents d'urbanisme et nouvelles dispositions issues des lois ALUR et ELAN) pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)

S'assurer du choix du bon mandat de gestion en fonction des situations, suivre la rédaction et l'utilisation des baux d'habitation, des baux commerciaux ou mixtes, de leur conclusion à leur résiliation pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)

Contrôler le bon déroulement de la gestion courante de l'activité de copropriété (conseils syndicaux, assemblées générales, gestion des travaux, gestion du personnel, contrats avec les prestataires...) et des copropriétés des immeubles complexes (division en volumes, associations foncières : ASL, AFUL, etc ...) pour être

conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics ...)

S'assurer de la conformité aux normes réglementaires des bâtiments gérés, en particulier proposer des plans pour une transition énergétique des bâtiments pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts techniques immobiliers (Architectes, bureaux d'études, jurisprudence...)

Suivre le bon déroulement juridique des différentes étapes de l'activité et la bonne utilisation des différents documents : mandats, avant-contrat, et contrats pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et

collectivités locales...)

Identifier les évolutions législatives et procéder aux adaptations nécessaires des processus de travail dans le but de pouvoir anticiper au mieux les évolutions et s'y adapter en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) de gestion d'un immeuble : à partir de situations présentées et décrites (organisation d'une assemblée générale, d'un conseil syndical, gestion locative de lots, vente d'un bien, gestion d'un problème technique, ...), identifier les situations qui posent problème sur le plan juridique et proposer les corrections nécessaires.

RNCP34918BC04 — Conduire une activité immobilière en immobilier résidentiel (bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Suivre l'évolution de la

pointe des fonds détenus pour compte de tiers pour ajuster en fonction des besoins la garantie financière obligatoire en s'appuyant sur les logiciels de gestion.

Vérifier la bonne tenue des documents comptables de suivi de l'activité de gérance et de copropriété et des documents transmis aux clients pour assurer une politique de qualité et optimiser la relation client.

Superviser la préparation, la tenue et l'animation des conseils syndicaux et des assemblées générales en vérifiant la bonne circulation de l'information auprès des copropriétaires dans l'objectif d'assurer une qualité optimale des relations entre occupants de l'immeuble et gestionnaires.

Superviser la mise en œuvre des décisions de l'assemblée générale, des travaux votés et des prestations réalisées afin de viser une qualité de service optimale vis-à-vis des copropriétaires.

Elaborer et analyser des tableaux de bord de suivi de l'occupation d'un portefeuille de biens immobiliers en vue d'atteindre un taux d'occupation optimal.

Superviser la gestion des portefeuilles de la structure : quittancement, paiement des loyers, impayés, procédures précontentieuses, demandes et réclamations des clients, sinistres, redditions de compte pour offrir aux copropriétaires une qualité de service optimale.

Définir des modalités de sélection des entreprises tous corps d'état, de diagnostic technique, de propreté, de fourniture d'énergie etc... et suivre les relations contractuelles avec elles afin de proposer aux copropriétaires un service de qualité.

Veiller à la bonne utilisation, analyse et interprétation des résultats des diagnostics obligatoires dans le cadre d'une vente ou d'une location pour offrir à l'acheteur ou au locataire une information objective.

Analyser les résultats du travail de prospection et de transaction des collaborateurs pour suivre l'atteinte des objectifs fixés par l'entreprise et le cas échéant venir en soutien des collaborateurs.

Identifier les axes d'amélioration des collaborateurs afin de proposer et d'organiser des actions de soutien et de renforcement des compétences.

Accompagner les collaborateurs dans une organisation de travail renouvelée, intégrant l'utilisation des nouvelles technologies afin d'améliorer la qualité de vie au travail et l'efficacité de chacun.

Coordonner au sein de l'équipe les

actions de conseil auprès des clients sur la valorisation de leur patrimoine afin de les fidéliser en leur proposant de nouvelles actions et/ou de nouveaux produits.

Définir une campagne de

prospection de clientèle à la recherche de biens nouveaux pour développer les activités de vente, location et gestion et développer le portefeuille client.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou individuelle, restitution écrite et orale) : se placer dans la position d'un dirigeant de cabinet d'administration de biens, qui doit organiser son activité. Ecrire des processus de réalisation de missions de gestion et/ou de transaction, qui permettent de s'assurer que toutes les actions menées concourent à un travail de qualité tant sur le plan organisationnel que juridique.

RNCP34918BC05 — Conduire une activité immobilière en immobilier d'entreprise (bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Gérer au quotidien le portefeuille attribué (loyers, budget annuel d'occupation et reporting, appels de fonds, budget prévisionnel de charges) dans l'objectif de veiller à une occupation optimale des locaux.

Transmettre à l'investisseur ou à son représentant les informations nécessaires à la valorisation du patrimoine pour qu'il soit en mesure de suivre le rendement de ses investissements.

Gérer l'entretien courant et le fonctionnement technique des immeubles en supervisant les gros entretiens et les réparations, en mettant en place les dispositions environnementales nécessaires dans le cadre des mesures d'économie durable dans l'objectif de faire respecter les normes d'exploitation (ERP, IGH, ICPE, etc...).

Participer à la réalisation de dossiers de certifications environnementales (HQE, BREEAM, LEED, ...) pour valoriser les biens en gestion.

Évaluer la valeur des biens et les risques possibles de dépréciation pour définir les moyens de la rentabilisation des actifs afin de procéder aux arbitrages et aux cessions d'actifs en lien avec l'ensemble des acteurs concernés.

Analyser les indicateurs, effectuer les calculs de rentabilité, établir les comptes et les rapports annuels afin de réaliser un reporting immobilier et financier auprès des investisseurs propriétaires pour leur permettre d'avoir une vision actuelle et précise du rendement de leurs actifs.

Suivre la dette, les tableaux d'amortissement et les échéances d'emprunt afin de mettre en œuvre les actions nécessaires à une bonne optimisation fiscale et effectuer le suivi régulier de la trésorerie pour faire face aux différentes échéances.

Vérifier l'état technique des locaux (respect des réglementations amiante, plomb ...) pour élaborer des programmes de maintenance afin de mettre en œuvre des processus de maîtrise des coûts.

Gérer les prestataires extérieurs en établissant le cahier des charges des prestations pour lancer les appels d'offres en suivant ensuite la bonne exécution des contrats.

Proposer des travaux d'amélioration et d'aménagement à l'investisseur afin de valoriser les immeubles lui appartenant.

Assurer une gestion optimisée des bâtiments en s'appuyant sur les techniques de la maquette numérique (BIM) dans l'objectif d'améliorer le rendement des actifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou individuelle, restitution écrite et orale) : à partir du descriptif d'un immeuble de bureaux, réaliser un budget d'occupation, un budget prévisionnel de charges, faire une proposition de valorisation à l'investisseur.

RNCP34918BC06 — Conduire une activité immobilière en conseil en gestion de patrimoine immobilier (bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir des bilans patrimoniaux individualisés pour chaque client.

Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissement : conseiller les clients sur les services et placements qui leur correspondent et proposer un cadre juridique et fiscal adapté à chaque investissement.

Accompagner ses clients dans le suivi de leurs investissements : analyser les résultats des investissements et, le cas

échéant, proposer une optimisation.

Suivre les évolutions législatives et fiscales pour conseiller utilement ses clients.

Identifier les nouveaux produits et services proposés notamment par des opérateurs numériques afin de faire évoluer sa propre offre en mettant en place des éléments de différenciation.

Identifier des cibles de prospects potentiels sur la base de critères

pertinents : activité professionnelle, CSP, taux d'imposition afin de pouvoir les contacter dans l'objectif de développer son portefeuille clients.

Mettre en œuvre des techniques de prospection adaptées aux cibles identifiées en utilisant les outils numériques (sites internet, réseaux sociaux, applications spécifiques, ...) pour être force de proposition auprès de ses clients en sélectionnant pour eux les nouveaux produits adaptés à leur situation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou individuelle, restitution écrite et orale) : à partir d'une situation individuelle décrite, analyser le patrimoine existant, identifier les objectifs de l'investisseur, ses besoins en investissement, proposer une stratégie adaptée et les moyens de contrôle de son bon déroulement.

RNCP34918BC07 — Conduire une activité immobilière dans le logement social (bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Veiller à l'utilisation des règles d'attribution de logements : analyser un tableau de bord des locations et des vacances en lien avec la politique de l'entreprise pour mettre en place, le cas échéant, des actions correctives.

Suivre les impayés, les contentieux, l'évolution de la qualité de service, le management des équipes de gardiens, afin de s'assurer de la bonne gestion administrative, commerciale et financière du patrimoine, en lien avec les objectifs de l'entreprise.

Coordonner les budgets d'entretien courant, vérifier la mise en place et la bonne exécution des contrats d'entretien. Mettre en place des actions pour l'économie des charges et la réduction des consommations énergétiques dans l'objectif d'optimiser l'entretien technique du patrimoine.

Représenter son entreprise (auprès des associations de locataires, des partenaires intervenant sur les immeubles, lors d'assemblées générales de copropriétaires, ...) afin de tisser un réseau de relations de proximité avec l'ensemble des acteurs intervenant dans le secteur géographique concerné.

Coordonner l'activité, accompagner ses collaborateurs au quotidien et assurer un appui technique, juridique et social pour maintenir une cohésion d'équipe et assurer la performance de l'ensemble des collaborateurs.

Effectuer un reporting à la direction régionale. Garantir la bonne diffusion de l'information descendante, à destination des équipes de proximité afin que la circulation de l'information entre tous les acteurs soit optimale.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) de gestion d'un secteur HLM : à partir de situations présentées et décrites (attributions de logements, loyers impayés, contentieux, gestion des gardiens, problèmes techniques, ...), proposer des actions correctives.

RNCP34918BC08 — Conduire une activité immobilière en aménagement et promotion immobilière (bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Participer à la prospection foncière en fonction des besoins et objectifs identifiés par l'entreprise dans le cadre de l'élaboration de nouveaux projets d'aménagement.

Mettre en place des avant-projets :

- Coordonner

le lancement des études préalables, des études d'impact et de faisabilité technique.

- Piloter

l'élaboration des propositions d'aménagement.

- Construire

le montage financier prévisionnel.

afin de mesurer la

faisabilité du projet

Suivre les projets d'aménagement :

- Organiser l'équipe et/ou la structure opérationnelle chargée de réaliser le projet.
- Gérer les échanges avec les maîtres d'ouvrage et les entreprises en phase de travaux.
- Assurer la phase d'achèvement des travaux de viabilité

Afin de s'assurer que le

projet est mené correctement.

Mettre en œuvre l'ensemble

des étapes nécessaires au montage de l'opération :

- Montage juridique et

financier

- Désignation de la

maîtrise d'œuvre et des prestataires

- Dépôt du permis de

construire et des autorisations administratives

afin que le programme réponde aux critères

administratifs, juridiques et financiers.

Coordonner l'ensemble des intervenants internes et externes, piloter le maître d'œuvre, veiller au

respect des plannings et des budgets de façon à s'assurer de la bonne

exécution de l'ouvrage et du respect des délais.

Participer à la désignation des prestataires, à la négociation des contrats, pour coordonner la gestion juridique, financière et technique de

l'opération.

Rédiger la matrice des actes de vente, le règlement de copropriété et les

garanties financières en liaison avec les services juridiques et les notaires

dans l'objectif de préparer l'ensemble des documents nécessaires à la mise en

vente du programme.

Mettre œuvre la commercialisation du programme (établir la grille des prix,

suivre la commercialisation, les négociations commerciales, la réception et

la livraison) et suivre sa réalisation en lien avec l'équipe commerciale dans

l'objectif de la réaliser dans les meilleurs délais et les meilleurs prix.

Mettre en place une veille technologique et réglementaire pour être force

de proposition dans le développement de la stratégie de l'entreprise.

Représenter son entreprise auprès des élus locaux, des acteurs institutionnels territoriaux et nationaux pour maintenir

et développer une relation avec l'ensemble des acteurs intervenants sur les différents projets.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) : à partir d'un dossier d'appel d'offres, réaliser une proposition argumentée et chiffrée, comprenant un volet financier, un volet technique, un volet marketing et commercial.

RNCP34918BC09 — Conduire une activité immobilière en expertise immobilière et foncière (bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Estimer un bien selon différentes méthodes : valeur

vénale ou locative, droit au bail, fonds de commerce, indemnités d'éviction

ou d'occupation, expropriation, préjudices subis... en prenant en compte le contexte précis du bien pour pouvoir émettre un avis argumenté

Organiser le déroulement de l'expertise avec les

différents interlocuteurs concernés pour mettre en œuvre l'ensemble des conditions requises pour effectuer correctement l'expertise

Analyser un bien sur le plan juridique (acte de propriété, cadastre, ...), technique (diagnostics obligatoires) et en fonction de sa destination (logement, commerce, terres agricoles...) afin de donner un fondement objectif au bien à expertiser

Rédiger un rapport d'expertise en respectant les règles d'impartialité et d'indépendance afin qu'il puisse être utilisable dans toute situation

Etablir la valorisation annuelle de biens immobiliers et fonciers à destination de clients investisseurs afin de pouvoir établir des plans de financement pour ces mêmes clients.

Réaliser des études prospectives sur la valorisation de biens immobiliers à moyen terme pour fournir des informations actualisées et donner des conseils avisés à ses clients.

Identifier des cibles de prospects potentiels sur la base de critères pertinents tels que l'activité professionnelle ou la situation patrimoniale pour pouvoir les contacter afin de développer son activité.

Mettre en œuvre des techniques de prospection adaptées aux cibles identifiées en utilisant par exemple des outils numériques spécifiques en fonction de ces cibles (sites internet, réseaux sociaux, applications spécifiques)
Répondre à des appels d'offres privés ou publics dans l'objectif de développer son activité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) : visite sur site pour effectuer des expertises (un bien d'habitation, un local commercial ou industriel, des bureaux). Réalisation d'un rapport écrit présentant les conclusions en fonction des scénarios d'expertise retenus.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le secteur de l'immobilier compte plusieurs activités :

- Architecture, urbanisme et aménagement
- Ingénierie et prestations techniques
- Investissement et financement de l'immobilier
- Expertise et conseil
- Promotion immobilière
- Commercialisation
- Gestion de l'immobilier

L'activité immobilière représente 10 % du PIB français et 8,2 % de sa population active. Ses 2,1 millions d'emplois représentent 8,2 % de la population active occupée, ce qui fait de l'industrie de l'immobilier un des piliers du système économique français. Ses effectifs représentent 1,6 fois le nombre d'emplois dans le tourisme et 2,6 fois ceux de l'agro-alimentaire. Plus de 350 000 personnes sont employées dans le secteur «non marchand» de cette filière. Elles travaillent au sein d'organismes de logement social, de collectivités territoriales et d'administrations d'Etat.

Le secteur des services immobiliers résidentiels se caractérise par une forte dispersion, avec environ 35 000 entreprises recensées. La plupart sont des sociétés artisanales ou familiales. Elles ont un unique ancrage local pour le plus grand nombre, certaines s'étant néanmoins succursalisées. Pour autant, des groupes régionaux, interrégionaux et nationaux se structurent, œuvrant à la consolidation du secteur. Ce constat vaut pour l'administration et la transaction, mais aussi pour la promotion-construction et la construction de maisons individuelles. En outre, particulièrement dans la transaction, des franchises nationales et internationales ont contribué depuis une trentaine d'années à organiser le secteur, et à permettre aux structures de petite et moyenne dimensions de faire armes égales avec des entreprises isolées, notamment au plan du marketing et des outils commerciaux, mais aussi quant à la formation.

Dans l'univers du logement social, coexistent des structures privées et des structures publiques : les offices publics

de l'habitat, les entreprises sociales pour l'habitat et les sociétés coopératives d'HLM. A ce jour, elles représentent 742 organismes et emploient 82 000 personnes. Les structures peuvent être de tailles très différentes, mais la future loi ELAN prévoit de renforcer les fusions entre organismes de logement social dans les trois ans, afin que chacune atteigne un patrimoine d'au moins 15 000 logements, valeur définie comme seuil d'autonomie d'un organisme.

Dans leurs composantes immobilières, les métiers du logement social sont similaires à ceux de la gestion de l'immobilier classique. Une dimension sociale y est toutefois ajoutée grâce à des activités comme l'accompagnement social des locataires, la participation à la rénovation urbaine ou la mise en œuvre de l'accès social à la propriété.

Dans l'univers de l'immobilier d'activité, la concentration s'est opérée de façon plus rapide, pour répondre aux exigences de service des entreprises, y compris des entreprises internationales. Un très petit nombre d'enseignes détiennent la quasi-totalité des parts de marché, même si quelques sociétés artisanales de bonne réputation parviennent à conserver leur indépendance.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les métiers visés comprennent :

- les métiers de l'aménagement foncier (aménageur lotisseur, prospecteur et développeur foncier), consistant à identifier, acquérir, découper et viabiliser des emprises de terrain en vue de l'édification de bâtiments à destination d'habitation par des ménages ou d'utilisation par des entreprises.

- les métiers de la promotion immobilière

:

o responsable de programmes, consistant à étudier la faisabilité et l'opportunité de la construction d'un bâtiment sur un terrain, puis à rechercher des financements et à vendre les immeubles en lots ou en entier, à des particuliers ou à des sociétés.

o commercialisateur de produits neufs, intégré à une enseigne de promotion ou indépendante, consistant à vendre ou louer des biens neufs.

- Les métiers de la vente de biens :

o l'agent immobilier, qu'il soit dirigeant salarié ou non salarié d'une structure, négociateur salarié ou agent commercial indépendant, est le spécialiste de la cession et de la location des logements mais aussi des locaux commerciaux et professionnels.

o le négociateur dans le neuf ou en VEFA (vente en l'état futur d'achèvement), est chargé d'accompagner de futurs acheteurs dans leur projet d'achat d'un bien dans un programme neuf ou en cours de construction.

o le conseil en immobilier d'entreprise est son homologue pour les locaux tertiaires ou industriels.

- • Les métiers de la gestion de biens :

o le gestionnaire locatif exploite pour le compte de propriétaires investisseurs des logements en lui assurant un rendement du meilleur niveau.

o Le gestionnaire de copropriété a la responsabilité de la gestion des parties communes d'un immeuble. Il conseille les copropriétaires, prépare leurs délibérations et pilote le fonctionnement juridique et financier de l'immeuble.

o l'activité comparable pour les actifs d'entreprise comprend plusieurs fonctions :

+ l'investment manager, qui gère les investissements et procède à l'arbitrage d'actifs,

+ l'asset manager, qui gère des actifs pour le compte d'un propriétaire,

+ le property manager, qui assure la gestion locative et technique des actifs,

+ le facility manager, qui gère les services aux utilisateurs.

+

- Le métier de l'expertise immobilière : l'expert immobilier a pour mission de déterminer la valeur vénale d'un bien immobilier d'habitation, d'entreprise, commercial, agricole, forestier ou d'un bien de nature commerciale, tels que fonds de commerce, droits de bail, etc.

Les organismes HLM ont aujourd'hui les mêmes activités que leurs homologues du secteur privé :

- ils sont aussi des promoteurs : leur production, réalisée grâce à des circuits de financement spécifiques en liaison avec l'État et les collectivités locales, est dédiée à des occupants sociaux.

- quant à l'activité de gestion, si elle n'a pas d'objectif directement lucratif, par définition d'un service public, elle a le même impératif de dégager des excédents réinvestis dans l'entretien du patrimoine et dans son renouvellement par la construction.

La certification peut orienter également vers des métiers corollaires, tels que celui de diagnostiqueur immobilier ou de home stager.

Elle ouvre aussi à des carrières dans les grands domaines du patrimoine que sont la banque et l'assurance, qui

recherchent des spécialistes des actifs immobiliers, capables de maîtriser le risque attaché au financement ou à la couverture de ces biens spécifiques.

Enfin, les compétences acquises permettent également la création d'entreprises immobilières dans l'ensemble de ces métiers, mais aussi la création de start-up, qui inventent de nouveaux métiers immobiliers fondés sur le recours au numérique. Beaucoup de ces activités s'appuient sur le traitement intelligent des données pour faire apparaître des services innovants, tant dans la recherche de biens et la transaction que dans les services associés et la gestion.

La certification "Manager en immobilier" prépare les managers de l'ensemble des métiers précisés ci-dessus.

Dans les activités de services à l'immobilier, le premier niveau est celui de directeur de service : les directeurs des ventes et les directeurs de location, les négociateurs seniors, les directeurs ou principaux de gestion locative ou encore de gérance, les directeurs ou principaux de copropriété, les gestionnaires seniors de gestion locative ou de copropriété, sont les noms des fonctions en agences immobilières ou en cabinets d'administration de biens. En immobilier d'entreprise, se retrouvent les appellations de directeur de service Property, Asset, Facility ou Investment Management.

L'évolution naturelle se fait ensuite vers la fonction de directeur de cabinet ou d'agence en immobilier résidentiel et de directeur de pôle (de services) en immobilier tertiaire.

Dans le secteur de la production de biens, l'évolution se fait également vers des fonctions d'encadrement

- Le développeur foncier évolue vers la fonction de directeur de développement.
- Le responsable de programmes immobiliers évolue vers la fonction de directeur de programme.
- On retrouve également dans ce secteur le métier de négociateur et de directeur des ventes.

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le représentant légal, personne physique, de toute structure exerçant la vente, l'achat, la location ou la gestion de biens immobiliers doit être détenteur d'une carte professionnelle.

La législation en vigueur est fixée par le décret n°2015-702 du 19 juin 2015 modifiant le décret 72-678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'application de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce.

Cette législation prévoit qu'en France, l'exercice des activités immobilières est réglementé. Ainsi, toute personne qui exerce sur le territoire national une ou plusieurs activités portant notamment la mention de :

- transaction sur immeubles et fonds de commerce,
- gestion immobilière,
- syndic de copropriété

doit détenir une carte professionnelle en cours de validité, mentionnant sa spécialité.

Cette carte professionnelle peut être obtenue sous conditions d'aptitudes professionnelles, selon la réglementation prévue notamment par l'article 11 modifié par décret n°2008-355 du 15 avril 2008 – art. 3. Cet article précise le type de diplôme admis en justification de l'aptitude professionnelle requise pour obtenir la carte professionnelle :

- soit un diplôme délivré par l'Etat ou par un établissement reconnu par l'Etat, d'un niveau égal ou supérieur à trois années d'études supérieures après le baccalauréat et sanctionnant des études,
- soit un diplôme ou un titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles d'un niveau équivalent et sanctionnant des études de même nature,
- soit un diplôme universitaire de technologie ou le brevet de technicien supérieur spécialisé en matière immobilière,
- soit le diplôme de l'Institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation.

Cette réglementation a évolué très récemment par des dispositions de la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014, dite loi "ALUR" (Accès au Logement et à un Urbanisme Rénové) :

- La carte professionnelle jusqu'alors valable dix ans a dorénavant une durée de 3 ans : article 80 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 modifié par le Décret n°2015-702 du 19 juin 2015 – art 13)
- Aux côtés des cartes T – pour les spécialistes de vente ou de location – et G – pour les gestionnaires locatifs – la loi ALUR a créé une carte S pour les syndics de copropriété.
- Son renouvellement est soumis, entre autres dispositions, à la justification du respect de l'obligation de formation professionnelle continue prévue à l'article 3-1 de la loi du 2 janvier 1970 et modifiée par le décret n°2016-173 du 18 février 2016, qui prévoit que la durée de la formation continue est de 14 heures par an ou de 42 heures au cours de trois années consécutives d'exercice.

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)	11 913
Jugés difficiles à recruter	52 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés 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

Accès à la certification sous statut étudiant, contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation ou stagiaire de la formation professionnelle :

- diplôme ou titre de niveau 6, ou avoir validé trois années d'enseignement supérieur technique ou universitaire dans le cadre de diplômes ou titres certifiés d'une durée globale supérieure.
- ou diplôme ou titre de niveau 5 avec expérience professionnelle de 3 ans minimum. Un dispositif de validation des acquis professionnels est alors proposé aux candidats.

Des modalités d'admission à la certification sont mises en œuvre : test de culture générale, test d'anglais, test d'expression écrite française et entretien de motivation.

Accès à la certification par la voie de la VAE : Etude de l'expérience professionnelle du candidat pour déterminer si elle lui a permis de développer des compétences qui recoupent majoritairement le référentiel de la certification.

Etude des conditions d'éligibilité définies par la loi (au moins une année d'expérience en correspondance avec le contenu du référentiel de la certification) : établissement du dossier de recevabilité.

Une fois ces conditions réunies, le candidat peut entamer la réalisation de son portefeuille de preuves qui sera à soumettre au jury de délivrances de la certification.

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

La composition du jury est la même quelles que soient les voies d'accès à la certification. Il est composé de la manière suivante

en veillant à un équilibre hommes / femmes :

- deux représentants de la fonction immobilière en activité,
- un(e) représentant(e) de l'IMSI (directeur ou responsable programme),
- et présidé par le président de l'IMSI.

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	8 763 €
Selon la branche	5 000 € – 9 120 €
Prise en charge	Branches concernées
8 763 €	Valeur par défaut · 190 branches
9 120 €	CPNE Transport aérien : personnel au sol, CPNE Travail Temporaire, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles, CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat
8 971 €	CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de l'immobilier, CPNE de la branche Banque Populaire
8 668 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 878 €	CPNE de la branche de l'hospitalisation privée à statut commercial et du thermalisme
8 850 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 831 €	Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
8 700 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 500 €	CPNEFP Carrières et matériaux
5 000 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances

Base légale

Date de décision	14/09/2020
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	11/08/2023

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	88	0	100 %	—
2017	71	1	98 %	66 %
2016	72	3	100 %	75 %
2015	37	1	100 %	71 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP19420

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP37279

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.imsi-ecoles.com/formation/cycle-mastere-professionnel-immobilier>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34918/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	11/2022 – 09/2023

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	10 402 €
Coût moyen par dossier	5 201 €
Durée moyenne	136 h
Période	04/2021 – 10/2022
France compétences	52 %
Entreprise	48 %

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