

Expert en management immobilier et du patrimoine

RNCP34923 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	13321, 41014, 42137, 42178, 42133
Code(s) ROME	C1503, C1205, C1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	14/09/2020
Date d'échéance	14/09/2025

Certificateur(s)

INSEEC EXECUTIVE EDUCATION · SIRET : 51779873200015

SOCIETE POUR LA FORMATION DE L'ENTREPRISE ALPES SAVOIE · SIRET : 75315914400017

MBA INSTITUTE · SIRET : 50388652500024

CENTRE D ETUDES EUROPEEN DU SUD OUEST · SIRET : 33764282100066

CTRE ETUDES FORMATION ALPES SAVOIE · SIRET : 75313914600017

CENTRE ETUDES EUROPEEN RHONE ALPES · SIRET : 37815351400021

INSTITUT FRANCAIS DE GESTION · SIRET : 43219776200185

CENTRE D'ETUDES EUROPEEN DU SUD OUEST · SIRET : 33764282100074

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEFI FORMATION	49815719700035	Former et organiser l'évaluation
ADEFI FORMATION	49815719700050	Former et organiser l'évaluation
ADEFI FORMATION	49815719700068	Former et organiser l'évaluation
CENTRE D'ETUDES EUROPEEN DU SUD OUEST	33764282100074	Former et organiser l'évaluation
CENTRE D'ETUDES EUROPEEN MEDITERRANEE	97855127300011	Former et organiser l'évaluation
CENTRE D'ETUDES EUROPEEN OUEST	91487009200022	Former et organiser l'évaluation
CENTRE ETUDES EUROPEEN RHONE ALPES	37815351400021	Former et organiser l'évaluation
CTRE ETUDES FORMATION ALPES SAVOIE	75313914600017	Former et organiser l'évaluation
MBA INSTITUTE	50388652500024	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification vise à répondre à l'évolution du secteur de la gestion immobilière et du patrimoine avec en facteurs

déterminants : la maîtrise de l'environnement réglementaire et éthique dans le cadre d'un renforcement des contraintes imposées aux entreprises ; le renforcement des compétences en gestion, analyse des données et reporting en vue d'optimiser la performance de l'entreprise ; des compétences techniques et managériales renforcées dans un contexte où les professionnels de la gestion immobilière et du patrimoine font face à une clientèle variée, mieux informée et amenés à commercialiser des produits souvent complexes ; des compétences techniques dites de niche et recherchées sur le marché du travail : maîtrise des risques, des produits financiers et immobiliers, et une réglementation accrue.

ACTIVITÉS VISÉES

Définir et piloter les stratégies immobilières et patrimoniales
Proposer et optimiser la gestion patrimoniale
Gérer les actifs immobiliers pour son organisation ou un client grand compte
Mettre en oeuvre le développement commercial et manager une équipe

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Estimer le degré de risque, de liquidité et de disponibilité des produits financiers et immobiliers
Réaliser un diagnostic de détentions des actifs
Déterminer les priorités du client et son attitude face au risque
Réaliser une analyse continue du marché et de l'environnement juridique, financier et immobilier afin de détecter ou préciser des segments de clientèle pertinents ou des niches fiscales
Mener une veille sur la loi de finance et l'AMF Piloter les investissements patrimoniaux de la clientèle
Evaluer des biens immobiliers et des produits financiers
Proposer un plan de réduction du montant de l'imposition
Conseiller l'entrepreneur dans sa gestion de patrimoine et si nécessaire la reprise d'entreprise
Proposer un plan de transmission patrimoniale pour les particuliers et les entreprises familiales dans le respect du cadre réglementaire
Diversifier le portefeuille clients en mobilisant les outils de recherche et en réalisant des entretiens avec les clients potentiels afin d'identifier leurs besoins et leur proposer des solutions personnalisées y répondant
Entretenir une relation de proximité et réactive avec son portefeuille client pour adapter la gestion patrimoniale
Etablir des recommandations à partir du rapport patrimonial
Identifier l'ensemble des contraintes et demandes de son organisation ou du client grand compte afin de gérer et valoriser ses actifs immobiliers
Estimer et intégrer dans les recommandations l'impact des contraintes juridiques, fiscales, comptables, financières et techniques
Préparer la sortie de l'actif immobilier et déterminer la sortie la plus efficiente
Présenter le dossier d'acquisition ou prise à bail auprès du comité de direction ou du client grand compte
Identifier les parties prenantes externes pouvant avoir un poids dans les décisions touchant à son organisation notamment à travers l'entretien des relations d'affaires et du lobbying
Appliquer les techniques de vente et de négociation en fonction du profil du client en analysant son attitude et ses comportements pour décoder ses besoins et attentes
Proposer des solutions marketing et de communication présentant les offres de produits financiers, immobiliers et/ou patrimoniaux
Définir et mettre en œuvre les procédures d'éthique et de déontologie financière en matière de conseil et de protection du consommateur
Recruter ou aider au recrutement d'un collaborateur et animer son équipe à travers un management adapté, un reporting régulier et le choix des éléments de motivation
Améliorer les compétences de ses collaborateurs en intégrant les normes imposées au client et ayant des répercussions sur son activité

Blocs de compétences

RNCP34923BC01 — Définir et piloter les stratégies immobilières et patrimoniales

LISTE DE COMPÉTENCES

Estimer le degré de risque, de liquidité et de disponibilité des produits financiers et immobiliers en prenant en compte les règles fiscales relatives aux actifs patrimoniaux et aux opérations de cession afin d'évaluer les actifs du patrimoine

Réaliser un diagnostic de détections des actifs comprenant notamment le régime matrimonial du client, les contrats d'assurance-vie et de prévoyance ainsi que les conséquences de la survenance d'événements matrimoniaux : divorce, dépendance, retraite, succession... afin d'évaluer les actifs du patrimoine

A partir du diagnostic mené, déterminer les priorités du client et son attitude face au risque en s'appuyant sur le diagnostic mené afin d'établir une stratégie patrimoniale

Dans le cadre du développement de son organisation, réaliser une analyse continue du marché et de l'environnement juridique, financier et immobilier afin de détecter ou préciser des segments de clientèle pertinents ou des niches fiscales

A des fins d'amélioration continue, mener une veille sur la loi de finance et l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) permettant de protéger l'épargne investie dans les instruments financiers, d'informer les investisseurs et de prendre part au bon fonctionnement des marchés d'instruments financiers au niveau national, européen ou international (normes IFRS)

Piloter les investissements patrimoniaux de la clientèle en calculant l'impôt, impôt sur le revenu, les charges ou abattements, les réductions et l'incidence de la fiscalité des placements, du patrimoine et de sa transmission afin d'anticiper la demande client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas

RNCP34923BC02 — Proposer et optimiser la gestion patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Evaluer des biens immobiliers et des produits financiers en menant une expertise immobilière s'appuyant sur les outils de mathématiques financiers adéquats (taux d'actualisation, flux financiers actualisés, taux de rendement, etc.) et en tenant compte de la détention de produits financiers

Dans le respect du droit et des obligations fiscales et à des fins d'optimisation fiscale, proposer un plan de réduction du montant de l'imposition

Dans la phase amont du rachat d'une entreprise, conseiller l'entrepreneur dans sa gestion de patrimoine et si nécessaire la reprise d'entreprise en s'appuyant sur les techniques de transmissions d'entreprise, l'analyse financière (dont les comptes courants associés et le système de rémunération) et les possibilités d'opérations de rachat (dont Leverage Buy Out)

Proposer un plan de transmission patrimoniale pour les particuliers et les entreprises familiales dans le respect du cadre réglementaire

Diversifier le portefeuille clients en mobilisant les outils de recherche et en réalisant des entretiens avec les clients potentiels afin d'identifier leurs besoins et leur proposer des solutions personnalisées y répondant

Entretenir une relation de proximité et réactive avec son portefeuille client pour adapter la gestion patrimoniale

Etablir des recommandations à partir du rapport patrimonial

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas - Mises en situation professionnelle

RNCP34923BC03 — Gérer les actifs immobiliers pour son organisation ou un client grand compte

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier l'ensemble des contraintes et demandes de son organisation ou du client grand compte afin de gérer et valoriser ses actifs immobiliers

Estimer et intégrer dans les recommandations l'impact des contraintes juridiques, fiscales, comptables, financières et techniques

Préparer la sortie de l'actif immobilier et déterminer la sortie la plus efficiente

Présenter le dossier d'acquisition ou prise à bail auprès du comité de direction ou du client grand compte

Identifier les parties prenantes externes pouvant avoir un poids dans les décisions touchant à son organisation notamment à travers l'entretien des relations d'affaires et du lobbying

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

RNCP34923BC04 — Mettre en œuvre le développement commercial et manager une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

Appliquer les techniques de vente et de négociation en fonction du profil du client en analysant son attitude et ses comportements pour décoder ses besoins et attentes

Afin d'appuyer son discours auprès du client, proposer des solutions marketing et de communication présentant les offres de produits financiers, immobiliers et/ou patrimoniaux

Définir et mettre en œuvre les procédures d'éthique et de déontologie financière en matière de conseil et de protection du consommateur

Recruter ou aider au recrutement d'un collaborateur et animer son équipe à travers un management adapté, un reporting régulier et le choix des éléments de motivation

Améliorer les compétences de ses collaborateurs en intégrant les normes imposées au client et ayant des répercussions sur son activité (normes RSE et IFRS)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les titulaires de la certification « Expert(e) en Management Immobilier et du Patrimoine » exercent leur métier aussi bien dans le secteur privé que dans le secteur public, quels que soient le statut et la taille de la structure (de la PME à la très grande entreprise).

Les titulaires occupent des postes à responsabilité avec un degré d'autonomie important. Ils peuvent également être amenés à encadrer une équipe et travailler au niveau international.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur du patrimoine ; Directeur immobilier ; Responsable de gestion de patrimoine ; Property manager ; Administrateur de biens ; Gestionnaire de patrimoine ; Manager des activités immobilières ; Courtier en financement.

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

Compétence juridique appropriée à la consultation et à la rédaction d'actes (CJA)

Conseil en investissement financier (CIF)

Carte professionnelle d'agent immobilier (carte T et carte G)

Certification AMF

Courtier en produits d'assurance

Réglementation des intermédiaires de l'ORIAS (Organisme pour le Registre des Intermédiaires en Assurance)

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	Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique
Salaire médian (mensuel)	2 347 €

Diplôme le plus fréquent	Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée) QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · 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)	19 894
Jugés difficiles à recruter	37 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque 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

Diplôme ou titre de niveau 6 (ou équivalent dans le domaine concerné).

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury de délivrance de la certification est composé ainsi :

- Président du jury, externe
- Directeur de la certification
- 2 professionnels du domaine extérieur à la certification
- 2 membres intervenants dans la certification

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

Le jury de délivrance de la certification est composé ainsi :

- Président du jury, externe
- Directeur de la certification
- 2 professionnels du domaine extérieur à la certification
- 2 membres intervenant dans la certification

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	7 058 €
Selon la branche	5 817 € – 7 443 €
Prise en charge	Branches concernées
7 058 €	Valeur par défaut · 192 branches
7 443 €	CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances, Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers

7 115 €	CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire
6 885 €	CPNE des Télécoms, CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire
7 276 €	CPNE des agents généraux d'assurance
7 268 €	CPNEFP du Crédit Mutuel
7 165 €	CPNFPE des sociétés d'assurances
7 000 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés
6 977 €	CNPE des sociétés financières
6 910 €	CPNEF de la Branche des organismes de formation
6 566 €	CPNEFP Commerce à distance
6 518 €	CPNE de la branche des experts comptables et commissaires aux comptes
6 219 €	CPNE Travail Temporaire
6 197 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
5 817 €	CPNEFP des commerces de gros

Base légale

Date de décision	14/09/2020
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	14/09/2025

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2018	51	0	94 %	88 %
2017	41	0	92 %	85 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP31204

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41121, RNCP41117

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34923/>