

Manager des actifs et patrimoines immobiliers

RNCP35438 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	41014, 42158, 42137, 42178, 42133
Code(s) ROME	C1503, C1501, C1205, C1502, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/03/2021
Date d'échéance	17/03/2026

Certificateur(s)

SCIENCES-U PARIS · SIRET : 33983438400085

SCIENCES-U PARIS · SIRET : 33983438400093

Partenaires habilités

30 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 30 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS ECOLE TECHNIQUE LA CHATAIGNERAIE	77570084200013	Former et organiser l'évaluation
CONSEIL FORMATION QUALIFICATION	40132583200087	Former et organiser l'évaluation
ECO COM	48017681700066	Former et organiser l'évaluation
EDUSERVICES	52282368100047	Former et organiser l'évaluation
E.O.L	49139960600020	Former et organiser l'évaluation
E.O.L	49139960600046	Former et organiser l'évaluation
EOL	49139960600038	Former et organiser l'évaluation
ESPL IPAC BACHELOR FACTORY MBWAY WIN MY DIGIT	44344472400043	Former et organiser l'évaluation
FORMADU	85115160500058	Former et organiser l'évaluation
FORMADU	85115160500066	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 30 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp35438-manager-des-actifs-et-patrimoines-immobiliers/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager des actifs et patrimoines immobiliers définit avec la direction générale la politique immobilière de l'entreprise et met en œuvre les différents moyens nécessaires à l'optimisation et à la valorisation du patrimoine immobilier dont il a la charge.

ACTIVITÉS VISÉES

Définition d'une stratégie de veille

- Définition de la stratégie patrimoniale
- Elaboration d'un business plan
- Pilotage de la gestion des flux financiers de chaque bien immobilier
- Application des normes fiscales
- Détection des prestataires
- Pilotage de la gestion technique du patrimoine immobilier
- Suivi juridique des biens immobiliers
- Pilotage de la promotion et de la commercialisation / location de biens immobilier
- Mise en place et évolution des outils d'asset management
- Audit des besoins en compétences et recrutement
- Pilotage de l'activité de l'équipe
- Développement des compétences des collaborateurs internes et externes

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Réaliser ou faire réaliser des études
 - pour déterminer le potentiel économique et la rentabilité du pôle immobilier du commanditaire (entreprise, particulier) et se prémunir d'éventuels risques de dépréciation
- Constituer et alimenter des data room qui permettront de mettre en place un programme d'arbitrage pour déterminer la stratégie patrimoniale
- Elaborer différentes hypothèses de valorisation des actifs immobiliers en se basant sur le patrimoine immobilier existant pour optimiser la valeur immobilière globale du commanditaire (entreprise, client)
- Elaborer les schémas directeurs immobiliers et les plans de patrimoine pour arbitrer entre les différents projets de la stratégie
- Arbitrer entre les différents projets pour présenter les dossiers au commanditaire ou à la Direction
- Elaborer un business plan prévisionnel pour chaque bien immobilier afin de formaliser et démontrer la rentabilité et la solidité du projet immobilier
- Dimensionner les postes budgétaires pour chaque bien immobilier pour anticiper les sources d'économies (produits) et de dépenses (charges) sur chaque bien immobilier
- En collaboration étroite avec la Direction administrative et financière ou le commanditaire, prévoir un plan de financement pour chaque bien immobilier en définissant une stratégie pour optimiser le haut de bilan de l'entreprise.
- Elaborer les prévisions de trésorerie aux différentes échéances : mensuelles, trimestrielles et annuelles pour donner une visibilité des flux financiers au commanditaire et/ou à la Direction.
- Déterminer les KPI du business plan pour mesurer l'impact des projets immobiliers sur le bilan comptable et financier de l'entreprise ou du commanditaire
- Piloter le suivi budgétaire des activités dans le respect des KPI du business plan pour s'assurer de la rentabilité de chaque projet immobilier.
- Assurer, au niveau de la gestion de la dette, le suivi des tableaux d'amortissement et des échéances d'emprunt, le paiement des échéances et, éventuellement, la négociation de la dette pour rester en conformité avec le plan de financement élaboré
- Superviser la politique de vente de biens immobiliers pour anticiper l'allocation des rentrées financières ou le réinvestissement dans d'autres projets financiers.
- Suivre la gestion de la trésorerie en étroite collaboration avec la Direction administrative et financière de l'entreprise ou du commanditaire pour éviter les surplus ou les déficits de trésorerie sur le compte de l'entreprise ou du commanditaire
- Engager des mesures correctives en cas de besoin pour répondre aux objectifs de rentabilité de l'entreprise ou du commanditaire
- Préparer les déclarations fiscales dans l'objectif du paiement des différents impôts et taxes afférentes et pour éviter les pénalités fiscale
- En lien étroit avec la Direction administrative et financière ou le commanditaire, assurer les relations avec les organismes fiscaux (demande de dégrèvement, par exemple) pour optimiser la fiscalité de chaque bien immobilier
- Solliciter les corps de métiers (plombier, chauffagiste etc.) pour optimiser le rapport qualité-prix des travaux dans le cadre de projets de rénovation et d'amélioration de biens immobiliers
- Solliciter les intermédiaires (brokers, avocats, juristes, investisseurs, agences de communication etc.) pour bénéficier des meilleurs conseils dans le cadre des différentes opérations définies par la stratégie
- Commanditer des audits et des diagnostics techniques du patrimoine existant (énergétique, sécurité, amiante, plomb,

inondation, etc.) en vue d'obtenir de plans pluriannuels de travaux pour avoir une visibilité sur les coûts de travaux engagés et à prévoir

Emettre et gérer les appels d'offre et les appels à projet de travaux suite aux différents audits techniques pour retenir les meilleures solutions techniques avec le meilleur ratio qualité-prix

Revaloriser l'actif, suivre le permis de construire en engageant des travaux de maintenance, d'amélioration pour redéfinir les politiques de prix et de loyers ou de prix de cession

Réaliser le suivi juridique des immeubles, celui des sociétés portant les immeubles pour être en conformité avec la législation en vigueur et le plan d'urbanisme local

Réaliser le suivi des contentieux pour résoudre le plus rapidement possible les litiges et s'assurer de la rentabilité financière des investissements

Coordonner la rédaction et le renouvellement des baux en appliquant la législation en vigueur pour s'assurer de la performance financière des projets immobiliers

Identifier et prospecter les potentiels acheteurs, vendeurs et/ou locataires pour s'assurer de la finalisation des projets de vente et d'acquisition de biens

Détecter des biens immobiliers pour préparer la campagne de promotion (vente, location)

Coordonner la promotion des biens immobiliers à commercialiser (publicité et visites) pour attirer des acheteurs potentiels, louer (publicité et visites) pour attirer des locataires potentiels

Superviser la sélection des candidats acquéreurs ou loueurs en relation avec une équipe commerciale (brokers, mandataires, agence, etc.) pour s'assurer de la solvabilité et de la faisabilité du projet de vente ou de location

Coordonner la rédaction des actes juridiques et notariaux pour s'assurer de la vente ou de la location définitive

Mettre en place un ERP de gestion pour évaluer les performances opérationnelles, financières et environnementales des biens immobiliers et établir un bilan général de performance

Intégrer des outils digitaux et domotiques au sein des biens immobiliers pour obtenir des diagnostics en temps réel et permettre une maintenance prévisionnelle du patrimoine

Intégrer l'outil BIM dans la gestion de parc immobilier pour améliorer la prise de décision et la performance tout au long de cycle de vie des projets immobiliers

Auditer les compétences présentes et les compétences nécessaires pour évaluer l'écart des besoins et préparer le recrutement

Recruter pour combler le manque en compétences de l'équipe et réaliser les missions demandées

Conduire et accompagner une équipe pluridisciplinaire pour s'assurer de la performance de l'équipe relativement aux objectifs

Développer le niveau de connaissance et de compétences techniques par des formations et de la veille pour maintenir le niveau de performance de l'équipe

Gérer les échecs et les situations délicates pour éviter qu'elles ne se reproduisent pas et en faire une source d'amélioration

Procéder à des bilans personnels réguliers autour des réalisations et objectifs professionnels de chaque collaborateur interne et externe pour redéfinir un plan d'action individuel

Blocs de compétences

RNCP35438BC01 — Définir et piloter la stratégie patrimoniale

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser ou faire réaliser des études :

Etudes urbanistiques

, Etude concurrentielles (évolution des marchés immobiliers), Etudes de rentabilité (p.ex. le prix au mètre carré), Etudes juridiques (anticipation des normes à venir) , Etudes fiscales... Pour déterminer le potentiel économique et la rentabilité du pôle immobilier du commanditaire (entreprise, particulier) et se prémunir d'éventuels risques de dépréciation

Constituer et alimenter des data room qui permettront de mettre en place un programme d'arbitrage pour déterminer la stratégie patrimoniale

Elaborer différentes hypothèses de valorisation des actifs immobiliers en se basant sur le patrimoine immobilier existant :

Projet de restructuration , Projet de rénovation (amélioration du patrimoine et maîtrise des charges), Projet d'acquisition (augmentation des surfaces locatives), Projet de cession, Projet de diversification pour optimiser la

valeur immobilière globale du commanditaire (entreprise, client)

Elaborer les schémas directeurs immobiliers et les plans de patrimoine pour arbitrer entre les différents projets de la stratégie

Arbitrer entre les différents projets pour présenter les dossiers au commanditaire ou à la Direction

Elaborer un business plan prévisionnel pour chaque bien immobilier afin de formaliser et démontrer la rentabilité et la solidité du projet immobilier

Dimensionner les postes budgétaires pour chaque bien immobilier pour anticiper les sources d'économies (produits) et de dépenses (charges) sur chaque bien immobilier

En collaboration étroite avec la Direction administrative et financière ou le commanditaire, prévoir un plan de financement pour chaque bien immobilier en définissant une stratégie : D'endettement, D'autofinancement, De financement mixte, D'appel aux investisseurs (particuliers, banques, mutuelles, fond d'investissement).

Pour optimiser le haut de bilan de l'entreprise

Elaborer les prévisions de trésorerie aux différentes échéances : mensuelles, trimestrielles et annuelles pour donner une visibilité des flux financiers au commanditaire et/ou à la Direction

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas avec livrable

Dossier écrit et soutenance devant un jury de professionnels

RNCP35438BC02 — Optimiser la gestion financière des actifs et patrimoines immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Déterminer les KPI du business plan pour mesurer l'impact des projets immobiliers sur le bilan comptable et financier de l'entreprise ou du commanditaire

Piloter le suivi budgétaire des activités dans le respect des KPI du business plan pour s'assurer de la rentabilité de chaque projet immobilier

Assurer, au niveau de la gestion de la dette, le suivi des tableaux d'amortissement et des échéances d'emprunt, le paiement des échéances et, éventuellement, la négociation de la dette pour rester en conformité avec le plan de financement élaboré

Superviser la politique de vente de biens immobiliers pour anticiper l'allocation des rentrées financières ou le réinvestissement dans d'autres projets financiers

Suivre la gestion de la trésorerie en étroite collaboration avec la Direction administrative et financière de l'entreprise ou du commanditaire : Les encaissements-décaissements, Le suivi de la trésorerie au jour le jour, Le suivi des outils de couverture de taux

Pour éviter les surplus ou les déficits de trésorerie sur le compte de l'entreprise ou du commanditaire

Engager des mesures correctives en cas de besoin pour répondre aux objectifs de rentabilité de l'entreprise ou du commanditaire

Préparer les déclarations fiscales dans l'objectif du paiement des différents impôts et taxes afférentes et pour éviter les pénalités fiscales

En lien étroit avec la Direction administrative et financière ou le commanditaire, assurer les relations avec les organismes fiscaux (demande de dégrèvement, par exemple) pour optimiser la fiscalité de chaque bien immobilier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Livrables : dossier écrit comportant une analyse et une synthèse de la stratégie fiscale

Dossier écrit et soutenance devant un jury de professionnels

RNCP35438BC03 — Piloter la stratégie de valorisation des actifs et patrimoines immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

Solliciter les corps de métiers (plombier, chauffagiste etc.) pour optimiser le rapport qualité-prix des travaux dans le cadre de projets de rénovation et d'amélioration de biens immobiliers

Solliciter les intermédiaires (brokers, avocats, juristes, investisseurs, agences de communication etc.) pour bénéficier des meilleurs conseils dans le cadre des différentes opérations définies par la stratégie

Commanditer des audits et des diagnostics techniques du patrimoine existant (énergétique, sécurité, amiante, plomb, inondation, etc.) en vue d'obtenir de plans pluriannuels de travaux pour avoir une visibilité sur les coûts de travaux engagés et à prévoir

Emettre et gérer les appels d'offre et les appels à projet de travaux suite aux différents audits techniques pour retenir

les meilleures solutions techniques avec le meilleur ratio qualité-prix

Revaloriser l'actif, suivre le permis de construire en engageant des travaux de maintenance, d'amélioration pour redéfinir les politiques de prix et de loyers ou de prix de cession

Réaliser le suivi juridique des immeubles, celui des sociétés portant les immeubles pour être en conformité avec la législation en vigueur et le plan d'urbanisme local

Réaliser le suivi des contentieux pour résoudre le plus rapidement possible les litiges et s'assurer de la rentabilité financière des investissements

Coordonner la rédaction et le renouvellement des baux en appliquant la législation en vigueur pour s'assurer de la performance financière des projets immobiliers

Identifier et prospecter les potentiels acheteurs, vendeurs et/ou locataires pour s'assurer de la finalisation des projets de vente et d'acquisition de biens.

Détecter des biens immobiliers pour préparer la campagne de promotion (vente, location)

Coordonner la promotion des biens immobiliers à : Commercialiser (publicité et visites) pour attirer des acheteurs potentiels, Louer (publicité et visites) pour attirer des locataires potentiels

Superviser la sélection des candidats acquéreurs ou loueurs en relation avec une équipe commerciale (brokers, mandataires, agence, etc.) pour s'assurer de la solvabilité et de la faisabilité du projet de vente ou de location

Coordonner la rédaction des actes juridiques et notariaux pour s'assurer de la vente ou de la location définitive

Mettre en place un ERP de gestion pour évaluer les performances opérationnelles, financières et environnementales des biens immobiliers et établir un bilan général de performance

Intégrer des outils digitaux et domotiques au sein des biens immobiliers pour obtenir des diagnostics en temps réel et permettre une maintenance prévisionnelle du patrimoine

Intégrer l'outil BIM dans la gestion de parc immobilier pour améliorer la prise de décision et la performance tout au long de cycle de vie des projets immobiliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle.

Livrable : Dossier présentant les actions correctives apportées à chaque problématique posée.

Livrable : soutenance orale devant un jury d'experts présentant les hypothèses de travail quant au pourcentage de répartition des biens entre location et vente et la stratégie de promotion et de commercialisation / location des biens proposés

Livrable : un dossier et une modélisation du projet dans son environnement avec une soutenance devant un jury de professionnels

RNCP35438BC04 — Manager des équipes pluridisciplinaires

LISTE DE COMPÉTENCES

Auditer les compétences présentes et les compétences nécessaires pour évaluer l'écart des besoins et préparer le recrutement.

Recruter pour combler le manque en compétences de l'équipe et réaliser les missions demandées

Conduire et accompagner une équipe pluridisciplinaire

Planifier, coordonner et animer l'activité d'une équipe

Identifier les profils des collaborateurs et adapter les pratiques managériales à l'équipe, aux objectifs et aux contraintes

Veiller à l'efficacité des synergies au sein de l'équipe

Donner du sens au travail à réaliser

Pour s'assurer de la performance de l'équipe relativement aux objectifs

Développer le niveau de connaissance et de compétences techniques par des formations et de la veille pour maintenir le niveau de performance de l'équipe

Gérer les échecs et les situations délicates pour éviter qu'elles ne se reproduisent pas et en faire une source d'amélioration

Procéder à des bilans personnels réguliers autour des réalisations et objectifs professionnels de chaque collaborateur interne et externe pour redéfinir un plan d'action individuel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Business game simulant une gestion des ressources humaines de proximité.

Livrable :

Un rapport de mission de management d'équipe présentant un bilan de toutes les activités de gestion d'équipe et de

GRH de proximité, avec une analyse des compétences et capacités développées.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager des actifs et patrimoines immobiliers travaille dans une entreprise publique ou privée de taille moyenne à grande, dans le service immobilier ou « asset management ». : banques, compagnies d'assurance, sociétés foncières d'investissement, sociétés de gestion de patrimoine immobilier (exemple : gestion des centres commerciaux), ou encore sociétés de promotion immobilière.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé d'opérations immobilières
Chargé de gestion de patrimoine immobilier
Chef de projet immobilier
Consultant en immobilier d'entreprise
Asset manager
Directeur d'agence immobilière
Directeur du développement immobilier
Directeur du patrimoine immobilier
Directeur de copropriété
Manager d'actifs immobiliers
Manager d'affaires immobilières

RÈGLEMENTATIONS 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)
Certification AMF

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

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, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaires d'un diplôme d'Etat de niveau BAC+3 ou équivalent ou d'une certification professionnelle de niveau 6 enregistrée au RNCP, dotés de connaissances dans le domaine immobilier

Ou être titulaires d'un baccalauréat ou d'une certification de niveau 4 enregistrée au RNCP complétée(e) d'une expérience professionnelle en rapport avec le domaine de compétences - Ou avoir une expérience significative dans le domaine de l'immobilier.

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

Le jury est composé de 4 membres dont 50% de professionnels

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	6 605 €
Selon la branche	5 815 € – 7 326 €
Prise en charge	Branches concernées
6 605 €	Valeur par défaut · 196 branches
7 326 €	CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, CPNEF des organismes publics et coopératifs de l'habitat social, CPNEFP de la branche de la promotion immobilière
5 993 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de la branche Banque Populaire, CPNE des industries de santé (CPNEIS)
6 631 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
6 579 €	CPNE des Télécoms, CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances
7 115 €	CPNE Banque

6 656 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
6 566 €	CPNEFP Commerce à distance
6 503 €	CPNEF de la Publicité
5 959 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
5 890 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
5 815 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	17/03/2021
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/03/2026

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2019	72	1	97 %	—
2018	60	0	88 %	82 %
2017	78	0	97 %	91 %
2016	52	0	98 %	96 %
2015	52	0	90 %	89 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP25516

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42172

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.efab.fr/formation/mastere-professionnel-en-management-immobilier/>

<https://www.sciences-u-lyon.fr/formations/immobilier-notariat/mastere-professionnel-en-management-immobilier-by-efab/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35438/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	5
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	2
Régions couvertes	1

Départements couverts	2
Organismes certifiés Qualiopi	2
Sessions	de 09/2025 à 09/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).