

Responsable de programmes immobiliers

RNCP36729 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	313, 230
Formacode(s)	42186, 22269
Code(s) ROME	C1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/07/2022
Date d'échéance	20/07/2024

Certificateur(s)

SCIENCES-U LYON · SIRET : 35176587000032

Partenaires habilités

11 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 11 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEUR DES SERVICES	41811390800036	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE SCE ENTREPRISES	41770807000061	Former et organiser l'évaluation
ECP APPRENTISSAGE	91366532900011	Former et organiser l'évaluation
IGPEPM	32139333200069	Former et organiser l'évaluation
IGPEPM	32139333200077	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT NATIONAL DE L'ENSEIGNEMENT A DISTANCE	48874104200037	Former et organiser l'évaluation
SAINT EXUPERY	33812781400055	Former et organiser l'évaluation
SCIENCES-U LILLE (EFFICOM - EFAB - EDUCATIVE GROUP)	39955313000044	Former et organiser l'évaluation
SCIENCES-U PARIS	33983438400085	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 11 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp36729-responsable-de-programmes-immobiliers/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Depuis quelques années, le marché de l'immobilier fait face à de nouveaux enjeux : développement durable, digitalisation de l'environnement de travail, durcissement et complexification réglementaires, tout ceci dans un paysage concurrentiel de plus en plus dense. Dès lors, pour les professionnels de la promotion immobilière, la fonction Responsable de Programmes immobiliers n'est plus uniquement considérée comme une fonction support mais bien comme un élément de la stratégie d'entreprise.

Le Responsable de Programmes Immobiliers est un expert technique de référence et de confiance pour les clients qu'il accompagne. Il supporte la responsabilité globale d'un programme immobilier et doit en maîtriser chacun de ses aspects (techniques, juridiques, commerciaux, financiers, sociaux...).

ACTIVITÉS VISÉES

Les activités du Responsable de Programmes Immobiliers s'articulent autour de trois domaines principaux :

- La prospection et le développement du foncier;
- La structuration opérationnelle et technique de l'avant-projet d'un programme immobilier;
- Le Pilotage, le suivi et la livraison d'un programme immobilier.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser une veille juridique et technique sur les secteurs de l'immobilier et des innovations techniques,

Identifier les terrains à acquérir,

Déterminer le(s) type(s) de programme(s) immobilier(s) réalisable(s),

Réaliser une étude de faisabilité technique financière et légale du programme,

Établir un budget prévisionnel d'un programme immobilier,

Concevoir le dossier APS et APD (cahier des charges du programme immobilier),

Déterminer les étapes techniques et administratives de la conception d'un programme immobilier,

Contribuer à la définition de l'offre commerciale et à la mise en place d'outils d'aide à la commercialisation,

Préparer la négociation et la rédaction des documents contractuels relatifs à la commercialisation du bâtiment,

Sélectionner et planifier les ressources internes et externes, humaines et techniques,

Coordonner le lancement du programme conformément aux engagements contractuels,

Assurer le suivi technique, réglementaire, organisationnel des ouvrages,

Accompagner et informer le commanditaire pendant toute la durée du mandat,

Contrôler les réalisations de l'ouvrage,

Clôturer le projet, assurer la livraison aux clients et préparer un bilan final d'opération.

Blocs de compétences

RNCP36729BC01 — Prospection et Développement du foncier

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une veille juridique et technique sur les secteurs de l'immobilier et des innovations techniques en :

- Sélectionnant les canaux d'information variés ;
- Se tenant à l'écoute des évolutions légales, réglementaires et des innovations techniques en matière environnementale ou d'accessibilité aux personnes en situation de handicap.

Pour garantir le respect de la législation et proposer des solutions d'aménagement et de construction en phase avec les enjeux de développement durable, de la RSE et de la domotique.

Identifier les terrains à acquérir en :

- Adoptant une démarche multicanale large ;
- Entretenant des relations et un réseau de partenaires prescripteurs de propriétaires terriens et riverains ;
- Réalisant et interprétant les diagnostics immobiliers.

Afin d'estimer l'opportunité de réaliser un projet immobilier et/ou déterminer le type de programme et la typologie des appartements.

Déterminer le(s) type(s) de programme(s) immobilier(s) réalisables en :

- Se rapprochant des élus locaux pour mesurer leurs attentes et les besoins de la ville ;
- Confrontant les possibilités offertes par les terrains et les programmes potentiellement réalisables ;
- Vérifiant les possibilités vis-à-vis du Plan Local d'Urbanisme (PLU) et du processus de concertation obligatoire.

En vue d'identifier des scénarios répondant aux attentes économiques, sociétales et commerciales locales.

Réaliser une étude de faisabilité technique financière et juridique du programme immobilier en :

- Analysant les attentes ciblées du client relatifs à la mise en place d'un projet précis ;
- Identifiant des terrains potentiellement compatibles avec le projet immobilier du client ;
- Évaluant l'opportunité, la rentabilité, les risques et la viabilité des scénarios envisagés ;
- Respectant les normes réglementaires, techniques et les contraintes du PLU.

Pour permettre au Comité d'engagement de statuer sur un projet en tenant compte de ses exigences de rentabilité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Note de synthèse : veille juridique et immobilière
- Mise en situation professionnelle : prospection foncière
- Mise en situation professionnelle : proposition de scénarios
- Mise en situation professionnelle : rédaction d'une étude de faisabilité

RNCP36729BC02 — Structuration opérationnelle et technique de l'avant-projet d'un programme immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Établir un budget prévisionnel d'un programme immobilier en :

- Établissant un bilan des recettes prévisionnelles ;
- Participant à la négociation d'un accord avec un établissement bancaire ;
- Planifiant la pré-commercialisation du bâtiment via la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) auprès des acquéreurs ;
- Analysant l'ensemble des risques pouvant impacter l'opération en matière de coûts, de délais et de qualité.

Afin de valider l'opportunité financière de l'opération et confirmer l'engagement de celle-ci.

Concevoir le dossier APS et APD (cahier des charges du programme immobilier) en :

- Synthétisant la demande du marché des collectivités locales et de la culture du promoteur ;
- Effectuant le montage du programme sur les plans administratif et juridique ;
- Communiquant sur le projet avec l'ensemble des acteurs et décideurs du projet ;
- Travaillant en parallèle avec le géomètre pour l'état descriptif de division, le bornage et règlement de copropriété.

Pour valider l'étude Avant-Projet Définitif et déposer le permis construire conformément au projet initial.

Déterminer les étapes techniques et administratives de la conception d'un programme immobilier en :

- Établissant un dossier de consultation ;
- Déterminant les démarches administratives auprès des instances représentatives ;
- Organisant les concertations avec les propriétaires environnant pour éviter les recours ;
- Travaillant en parallèle avec le géomètre pour l'état descriptif de division, le bornage et règlement de copropriété.

Afin d'engager les travaux du programme immobilier.

Contribuer à la définition de l'offre commerciale et à la mise en place d'outils d'aide à la commercialisation en :

- Collaborant à l'élaboration des supports et argumentaires commerciaux ;
- Accompagnant les vendeurs dans le suivi des négociations commerciales.

En vue de faciliter la commercialisation du programme.

Préparer la négociation et la rédaction des documents contractuels relatifs à la commercialisation du bâtiment en :

- Déterminant le prix d'achat possible du terrain ;
- Rédigeant les conditions suspensives ;
- Évaluant le délai de réalisation de l'opération.

Pour signer un avant-contrat et sécuriser la vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle : rédaction d'un cahier des charges
- Mise en situation professionnelle : conception d'un programme immobilier
- Mise en situation professionnelle : conception d'un argumentaire commercial

RNCP36729BC03 — Pilotage, suivi et livraison d'un programme immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner et planifier les ressources internes et externes, humaines et techniques en :

- Mettant en oeuvre des appels d'offre et en analysant les réponses ;
- Passant des marchés de travaux avec les entreprises retenues dans le coût de l'objectif ;
- Menant les négociations avec les partenaires financiers et les entrepreneurs en bâtiment ;
- Définissant un planning de chantier.

Pour assurer la fluidité des relations entre les différents acteurs et accompagner le maître d'ouvrage.

Coordonner le lancement du programme conformément aux engagements contractuels en :

- Menant les démarches administratives d'ouverture de chantier auprès des mairies et des autorités compétentes ;
- Veillant à la bonne exécution de l'ouvrage et au respect du planning contractuel des travaux au vu du cahier des charges et des VEFA signées avec les acquéreurs ;
- Suivant le planning de trésorerie et le plan de financement ;
- Suivant les rapports d'inspection des bureaux de contrôle technique et en alertant le maître d'oeuvre en cas de problème grave.

En vue de conduire le chantier conformément aux engagements contractuels.

Assurer le suivi technique, réglementaire, organisationnel des ouvrages en :

- Organisant des réunions de chantiers régulières ;
- Obtenant un permis de construire modificatif si nécessaire ;
- Vérifiant l'état et de l'obtention de l'assurance dommage ouvrage ;

Pour s'assurer de l'avancée des travaux conformément au programme défini.

Accompagner et informer le commanditaire pendant toute la durée du mandat en :

- Répondant à ses interrogations au fur et à mesure de l'avancement du chantier ;
- L'informant en temps réel des éventuels retards ou modifications du programme ;
- Intégrant les demandes de travaux modificatifs de l'acquéreur (TMA) postérieurs à l'acte d'achat.

Pour pérenniser la relation client et le fidéliser.

Contrôler les réalisations de l'ouvrage en :

- Procédant à la réception des travaux avec le maître d'oeuvre ;
- Effectuant les visites de pré-livraison pour limiter le nombre de réserves lors de la livraison officielle ;
- Contrôlant la levée des réserves dans le délai prévu contractuellement.

Afin de garantir au maître d'ouvrage une livraison du projet conforme au cahier des charges.

Clôturer le projet, assurer la livraison aux clients et préparer un bilan final d'opération en :

- Veillant à l'établissement du procès-verbal de remise de clefs ;
- Assurant la clôture financière et administrative du programme ainsi que la garantie de parfait achèvement ;
- Organisant la mise en place de la data room destinée à optimiser la période de la garantie décennale.

En vue d'organiser les activités de maintenance du programme immobilier réalisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle : dossier de synthèse des opérations d'appel d'offres et de signatures des marchés
- Retour d'expérience d'une mission : rapport d'activités
- Mise en situation professionnelle : réalisation d'un rapport de clôture

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Immobilier.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable de programmes immobiliers ;
- Conducteur de programmes ;
- Chargé d'opérations immobilières ;
- Chef de projet immobilier ;
- Responsable de développement foncier ;
- Responsable montage de programmes immobiliers ;
- Adjoint de directeur de programmes immobiliers.

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 313 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 605
Jugés difficiles à recruter	53 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour une admission en 1^{re} année : être titulaire du baccalauréat ou d'une certification de niveau 4.

Pour une admission en 2^e année : avoir validé une première année d'enseignement supérieure (60 ECTS) dans le domaine de l'immobilier.

Pour une admission en 3^e année : être titulaire d'une certification de niveau 5 et/ou d'avoir validé deux premières années d'enseignement supérieur (120 ECTS) dans le domaine de l'immobilier.

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

Le jury est composé de 5 membres, dont 80% de personnes extérieures à l'autorité de certification :

- 4 professionnels du secteur non intervenants dans l'établissement,
- 1 représentant de Sciences-U Lyon – EFAB.

Financement en alternance (NPEC)

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

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

Base légale

Date de décision	20/07/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/07/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2020	42	1	100 %	35 %
2019	32	0	95 %	50 %
2018	27	2	100 %	50 %
2017	31	0	89 %	100 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP21884

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38907

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
Bachelor Responsable de Programmes Immobiliers (Bac+3) - EFAB

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36729/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	17
Parcours menés à terme	13
Taux d'achèvement	76 %
Période	09/2022 – 04/2025

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	17
Montant total engagé	63 487 €
Coût moyen par dossier	3 735 €
Durée moyenne	397 h
Période	08/2022 – 04/2024
France compétences	65 %

France Travail	30 %
Entreprise	5 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
Reste à charge titulaire	0 %

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