

Manager immobilier

RNCP37279 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42158, 42178, 42137, 42133, 42186
Code(s) ROME	C1503, M1302, C1504, C1502, C1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/01/2023
Date d'échéance	25/01/2026

Certificateur(s)

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

Partenaires habilités

20 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 20 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS SUPERIEUR DE MARSEILLE – ECOLE PRATIQUE	18130002100381	Former et organiser l'évaluation
CFA INTERCONSULAIRE MEDITERRNEE	18130002100373	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ILLE-ET-VILAINE	13002280900011	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ILLE-ET-VILAINE	13002280900029	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
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

Liste complète des 20 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp37279-manager-immobilier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le Manager immobilier optimise et valorise les placements immobiliers (biens à usage d'habitation, commercial ou professionnel) appartenant à une personne physique ou morale. Il assure le suivi commercial, administratif et financier du portefeuille immobilier dont il a la charge.

ACTIVITÉS VISÉES

Pilotage d'une unité opérationnelle immobilière
Production d'une veille sur le secteur de l'immobilier
Définition du business model de l'activité immobilière
Organisation de l'unité opérationnelle
Gestion financière et comptable de l'unité opérationnelle
Gestion des risques liés aux activités
Définition de la stratégie de communication institutionnelle
Développement et animation de réseaux
Pilotage du développement commercial de l'unité opérationnelle immobilière
Elaboration du plan d'action commercial et marketing
Prospection de nouveaux clients
Suivi de la performance commerciale et de la qualité de service
Management des équipes dans une activité immobilière
Organisation d'une équipe
Animation de l'équipe
Gestion du développement des compétences des collaborateurs
Développement de son leadership
Option 1 – Gestion des actifs immobiliers
Contrôle juridique de la gestion des actifs immobiliers
Gestion technique des actifs immobiliers
Gestion comptable et financière des actifs immobiliers du client
Conseil auprès des investisseurs
Option 2 – Réalisation d'opérations d'aménagement foncier et de promotion immobilière
Elaboration de projets d'aménagement et de prospection foncière
Conception et mise en œuvre des programmes immobiliers
Commercialisation des programmes
Option 3 – Expertise et valorisation du patrimoine immobilier et foncier
Conseil et accompagnement des clients dans la constitution, la gestion et l'optimisation d'un patrimoine immobilier
Expertise d'un bien immobilier ou foncier

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Organiser une veille informationnelle ciblée dans les domaines règlementaires, fiscaux, technologiques, sur les marchés
Déterminer le marché potentiel de l'unité opérationnelle
Etablir un business plan de l'activité à court et moyen terme
Organiser les processus métiers de l'unité et leurs interactions humaines et technologiques
Analyser périodiquement les tableaux de bord de gestion
Exploiter les données comptables et financières de l'unité et les retombées financières de la stratégie marketing et commerciale
Sécuriser l'activité, en identifiant les risques juridiques pour l'unité opérationnelle et pour le dirigeant
Construire une stratégie de RSE
Etablir le plan de communication institutionnelle en cohérence avec la stratégie définie et les valeurs de l'entreprise
Etablir un plan d'actions, en ayant déterminé la clientèle cible, les biens ou services à commercialiser, les secteurs de développement
Elaborer le budget marketing et commercial
Rechercher des prospects
Mettre en place des campagnes de prospection
Mettre en œuvre des actions spécifiques de fidélisation

- Répondre à des appels d'offres ciblés au regard des spécificités de son activité
- Analyser les résultats fournis par les outils de reporting
- Mesurer la satisfaction clients
- Constituer l'équipe de collaborateurs
- Répartir les rôles et missions de chacun des membres de l'équipe constituée en cohérence avec les priorités d'action
- S'assurer de la conformité relative au droit d'exercice de la profession, pour soi et pour les équipes
- Faire respecter par les collaborateurs, les règles d'éthique et de déontologie propres aux métiers de l'immobilier
- Veiller à l'ergonomie des postes de travail de ses collaborateurs
- Animer le travail de l'équipe
- Réguler les situations de crises, conflits interpersonnels ou situations de mal-être individuel
- Développer les compétences métiers des collaborateurs
- Repérer et analyser ses modes d'action, ses points forts et ses points de vigilance
- Sécuriser juridiquement l'activité de gestion des actifs
- Maintenir le bon état technique des locaux confiés en gestion, leur conformité aux règles de sécurité et d'accessibilité aux personnes en situation de handicap et aux normes d'exploitation applicables au type d'immeuble concerné
- Mettre en œuvre un processus de mise en concurrence, de sélection des prestataires de services tous corps d'état et de contractualisation
- Apporter au propriétaire des solutions pertinentes pour lutter contre l'obsolescence, pour moderniser et valoriser les biens immobiliers leur appartenant
- Veiller à la conformité et à la sincérité des documents comptables
- Piloter la gestion courante des portefeuilles de biens immobiliers
- Apporter à l'investisseur une aide à la décision dans ses arbitrages patrimoniaux
- Identifier des opportunités foncières en adéquation avec la demande locale, répondant le plus possible à l'objectif de « Zéro Artificialisation Nette » (ZAN)
- Négocier le prix de l'achat du foncier avec le propriétaire foncier après avoir estimé la valeur du bien
- Piloter les avant-projets
- Suivre les projets d'aménagement
- Procéder au montage juridique et à l'ingénierie financière du programme de construction
- Sélectionner la maîtrise d'œuvre
- Suivre le pilotage de la maîtrise d'œuvre
- Définir le plan de communication et de commercialisation des programmes
- Suivre la commercialisation du programme, en lien avec l'équipe commerciale, de la phase de négociation à la phase de réception par le client
- Etablir des bilans patrimoniaux individualisés
- Conseiller au client une stratégie d'investissement
- Identifier les opportunités de produits existants sur le marché de l'immobilier et du foncier
- Assurer le suivi des investissements des clients
- Organiser le déroulement de l'expertise
- Estimer un bien immobilier ou foncier
- Rédiger et défendre, dans le respect des règles déontologiques, un rapport d'expertise immobilière

Blocs de compétences

RNCP37279BC01 — Piloter une business unit (unité opérationnelle) immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser une veille informationnelle ciblée dans les domaines réglementaires et fiscaux (droit de l'immobilier, droit de l'urbanisme, handicap et immobilier, développement durable, normes et labels, ...), technologiques (bâtiment, domotique, digitalisation des activités immobilières, ...), sur les marchés (évolution des modes de vie et de travail, nouveaux acteurs et concurrents, contexte local, ...) en mobilisant des sources fiables et actualisées et en faisant appel aux outils et supports digitaux appropriés, afin de produire des éléments de synthèse nécessaires à la réflexion stratégique et sa mise en œuvre opérationnelle

Déterminer le marché potentiel de la Business Unit, à partir des opportunités de développement d'activités identifiées dans le secteur de l'immobilier et en utilisant des techniques du benchmark, afin de proposer un positionnement différenciant apporteur de valeur ajoutée

Etablir un business plan de l'activité à court et moyen terme cohérent, en valorisant le potentiel de marché de l'activité à développer et en estimant objectivement la viabilité économique du projet , pour pouvoir argumenter auprès de potentiels financeurs ou partenaires, et anticiper les ajustement (financiers, humains, marketing, ...) nécessaires pour assurer la rentabilité pérenne de l'activité

Organiser les processus métiers de l'unité et leurs interactions humaines et technologiques, en tenant compte des objectifs de l'entreprise, de la réglementation immobilière et des systèmes de gestion de l'information (comptable, commerciale, RH , métiers immobiliers, ...) nécessaires, pour optimiser le fonctionnement et la performance de l'unité opérationnelle

Analyser périodiquement les tableaux de bord de gestion, en s'appuyant sur les logiciels adéquats , pour vérifier l'atteinte des objectifs et mettre en place les actions correctives le cas échéant

Exploiter les données comptables et financières de l'unité (chiffre d'affaires, bilan, compte de résultat, ...), et les retombées financières de la stratégie marketing et commerciale, en lien avec les services concernés, pour analyser les performances globales de l'unité, identifier les écarts et, le cas échéant, réorienter la stratégie

Sécuriser l'activité, en identifiant les risques juridiques pour l'unité opérationnelle et pour le dirigeant (risques liés à la détention de fonds pour compte de tiers, fautes professionnelles, détournements, évasion fiscale, TRACFIN, discrimination, absence de démarche RSE ...) et en mettant en place des process de prévention et de contrôle (double signature, process de contrôle du dossier client en cas de suspicion sur l'identité du client, la provenance ou la destination des fonds ...), afin d'éviter les conséquences civiles, sociales, pénales et fiscales de ces risques

Construire une stratégie de RSE, en mobilisant les équipes autour des valeurs et des engagements de l'entreprise (droits fondamentaux du travail et handicap, environnement, ...), pour s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue, communiquer en termes d'image et se démarquer de la concurrence

Etablir le plan de communication institutionnelle en cohérence avec la stratégie définie et les valeurs de l'entreprise, dans l'objectif d'améliorer la visibilité et la réputation de la marque, en assurant sa présence sur les réseaux sociaux et dans les événements en lien avec l'immobilier

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas terrain réelle ou simulée (conduite de projet) en groupe, avec restitution écrite collective et soutenance orale individuelle portant sur la création d'une activité immobilière

RNCP37279BC02 — Piloter le développement commercial de l'unité opérationnelle immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir un plan d'actions, en ayant déterminé la clientèle cible (particuliers, entreprises, institutionnels), les biens ou services à commercialiser (neuf, ancien, logements, commerces, bureaux, produits patrimoniaux, terrains ...), les secteurs de développement, en fixant les objectifs, le calendrier de réalisation et en affectant les ressources humaines et financières nécessaires, afin de développer l'activité

Elaborer le budget marketing et commercial, en identifiant les actions à mener pour atteindre les objectifs fixés, en chiffrant les ressources techniques, humaines et financières nécessaires au déploiement de ces actions, afin d'optimiser la réussite commerciale

Rechercher des prospects, au moyen d'outils digitaux (Big data, webtracking, e-merchandising, ...), en les ciblant sur la base de critères pertinents pour le domaine de l'immobilier (PCS, activité professionnelle, ...), afin de développer son activité.

Mettre en place des campagnes de prospection, en utilisant une stratégie omnicanale adaptée aux cibles identifiées (sites internet, réseaux sociaux, stratégie social média, publicité native (native ads), e-branding, ...), pour proposer les services de l'unité (transaction, gestion, conseil, ...)

Mettre en œuvre des actions spécifiques de fidélisation (utilisation des données clients de l'activité transaction pour l'activité de gestion et inversement, par exemple), à partir de la qualification des prospects au moyen de l'outil CRM, pour les convertir en clients

Répondre à des appels d'offres ciblés au regard des spécificités de son activité (pour postuler en tant que syndic, pour répondre à une commande d'une collectivité territoriale relative à l'aménagement d'un territoire, ...), en respectant les procédures et les délais, en valorisant ses avantages concurrentiels, pour diversifier ses parts de marché

Analyser les résultats fournis par les outils de reporting (tableaux de bord, suivi des données et statistiques générées par les outils CRM, ...), pour vérifier l'atteinte des objectifs commerciaux et mettre en place les actions correctives le cas échéant

Mesurer la satisfaction clients, en analysant les indicateurs, pour mettre en place les actions correctives (par exemple : explicitation des comptes-rendus de gérance, circulation d'informations dans les copropriétés par l'extranet,

explicitations sur le processus de VEFA, explicitations sur les plans de financement et d'investissement, ...)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas individuelle écrite portant sur le développement d'une activité commerciale immobilière

RNCP37279BC03 — Manager des équipes dans une activité immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Constituer l'équipe de collaborateurs en sélectionnant les profils adaptés aux compétences techniques et comportementales requises à court terme et à moyen terme, tout en veillant à la concrétisation d'une politique d'inclusion affirmée, et en sécurisant le processus d'intégration afin de favoriser la contribution individuelle et collective à la réussite de l'activité

Répartir les rôles et missions de chacun des membres de l'équipe constituée en cohérence avec les priorités d'action, en négociant si besoin auprès des instances décisionnelles, en mettant en place les moyens (salaires, processus...) nécessaires à la réalisation des objectifs fixés et en veillant à anticiper au mieux les variations de charge, afin de maintenir une efficience dans la durée

S'assurer de la conformité relative au droit d'exercice de la profession, pour soi et pour les équipes (cartes professionnelles, obligations de formation), en s'informant régulièrement auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocats, ...) et en mettant en place les éventuelles actions de régularisation nécessaires

Faire respecter par les collaborateurs, les règles d'éthique et de déontologie propres aux métiers de l'immobilier, en contrôlant la conformité des documents, l'application des procédures définies par l'entreprise et en les accompagnant par des formations, des réunions de sensibilisation

Veiller à l'ergonomie des postes de travail de ses collaborateurs, notamment pour ceux en situation de handicap et dans le cas du travail à distance, en adaptant le cas échéant les installations et les modalités d'exercice de l'activité, pour favoriser leur bien-être et leur efficacité

Animer le travail de l'équipe, en mettant en place de contrôles individuels et collectifs nécessaires, en fédérant ses collaborateurs autour des projets de l'entreprise, en assurant un appui technique (techniques métiers (copropriété, gérance, transaction, ...)), juridique, social, ..., en étant à leur écoute, en conduisant des réunions régulières, afin d'améliorer la performance collective et de favoriser la cohésion d'équipe

Réguler les situations de crises, conflits interpersonnels ou situations de mal-être individuel, en faisant preuve de réactivité, d'écoute et de discernement et en prenant en compte les situations spécifiques de chacun, tout en garantissant l'équité, afin de maintenir le niveau de mobilisation et la qualité du climat social

Développer les compétences métiers des collaborateurs, en organisant des actions de formation sur les évolutions de l'immobilier (réglementaires, ...) et sur les nouveaux outils et méthodes de travail pouvant impacter l'activité immobilière, afin de permettre à l'équipe d'exercer son activité en conformité avec la législation en vigueur, de s'adapter aux changements et d'être plus performante

Repérer et analyser ses modes d'action, ses points forts et ses points de vigilance, ainsi que les facteurs déterminant sa performance, pour développer son efficacité managériale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas (en groupe ou en individuel)

Epreuve orale individuelle : mise en situation sur un entretien annuel
devant jury de professionnel

Auto-évaluation de son leadership via un questionnaire

RNCP37279BC04 — Gérer des actifs immobiliers (Bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Sécuriser juridiquement l'activité de gestion des actifs, en veillant à la mise à jour des documents contractuels et en s'assurant de l'application de la réglementation, dans la rédaction, le suivi du cycle de vie des contrats, de leur conclusion à leur résiliation (mandats de vente, de location, de gestion, avant-contrats et contrats, baux d'habitation, baux commerciaux, professionnels ou mixtes, contrats d'assurance, de gardiennage ou de gestion technique, ...) ; dans la préparation, la tenue, l'animation des conseils syndicaux et des assemblées générales des copropriétés et dans le calendrier d'exécution des décisions de celles-ci, ainsi que dans la mise en place des extranets de copropriété afin de respecter les engagements liés à la relation contractuelle avec les mandants

Maintenir le bon état technique des locaux confiés en gestion, de leur conformité aux règles de sécurité et d'accessibilité aux personnes en situation de handicap et aux normes d'exploitation applicables au type d'immeuble

concerné (ERP, IGH, ICPE, etc.), en analysant les informations recueillies auprès de ses collaborateurs (diagnostics techniques, carnet d'information du logement, maquette numérique ...) et les indicateurs, en optimisant la gestion des budgets de travaux et d'entretien courant (économies de charges et de consommation énergétique, ...), pour mettre en œuvre le cas échéant les actions visant à garantir la sécurité des résidents

Mettre en œuvre un processus de mise en concurrence, de sélection des prestataires de services tous corps d'état et de contractualisation (diagnostic technique, propreté, fourniture d'énergie, travaux de rénovation ...), en pré-identifiant des prestataires qualifiés et en formalisant l'expression de besoins / ou le cahier des charges de l'appel d'offres, afin d'avoir la meilleure qualité de services, de maîtriser les coûts, et d'éviter les contentieux

Apporter au propriétaire des solutions pertinentes pour lutter contre l'obsolescence, pour moderniser et valoriser les biens immobiliers leur appartenant, en leur conseillant des travaux d'amélioration, d'aménagement, de mise aux normes des biens immobiliers, en montant des dossiers pour obtenir une labellisation ou une certification environnementale ou de connectivité (HQE, BREEAM, LEED, Ready to Service (R2S), WiredScore,...)

Veiller à la conformité et à la sincérité des documents comptables, en vérifiant la bonne utilisation par les gestionnaires des procédures, l'explicitation aux clients des éléments chiffrés spécifiques et en s'assurant de la diffusion des documents à leur attention, dans l'objectif de garantir la transparence de la gestion des fonds des mandants et la qualité des relations entre clients et gestionnaires

Piloter la gestion courante des portefeuilles de biens immobiliers, en élaborant et en analysant les tableaux de bord et indicateurs de suivi (taux d'occupation, quittancement et paiement des loyers, appels de régularisations et affectations des charges, sinistres, redditions de comptes, appels de fonds, ...), en mettant en place des actions pour traiter les contentieux et pour améliorer le taux d'occupation des locaux, en vue d'accroître la rentabilité des biens et d'offrir aux clients une qualité de service optimale

Apporter à l'investisseur une aide à la décision dans ses arbitrages patrimoniaux, en calculant le rendement de ses actifs, en analysant les indicateurs (valeur des biens, risques de dépréciation, ...), en établissant des comptes et des rapports annuels, en comparant les possibilités d'optimisation fiscale, afin d'optimiser et valoriser leurs biens immobiliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe), à partir de documents mis à disposition, avec restitution écrite, portant sur la gestion et la valorisation d'un immeuble

Soutenance orale individuelle : présentation de sa démarche et argumentation de ses préconisations de valorisation du ou des bien(s) de l'investisseur devant un jury de professionnels

RNCP37279BC05 — Réalisation d'opérations d'aménagement foncier et de promotion immobilière (Bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier des opportunités foncières en adéquation avec la demande locale, répondant le plus possible à l'objectif de « Zéro Artificialisation Nette » (ZAN), en effectuant une veille, en mobilisant son réseau relationnel, en utilisant les outils digitaux de prospection foncière, en collectant et analysant les informations pertinentes auprès des acteurs du secteur (plans cadastraux, projets des élus des collectivités territoriales, PLU, SCOT, visites sur sites...), dans l'objectif de mettre en place d'un projet d'aménagement et de développement foncier

Négocier le prix de l'achat du foncier avec le propriétaire foncier après avoir estimé la valeur du bien, en mobilisant les techniques adaptées, dans l'objectif de conclure la vente et d'assurer le développement commercial de son activité

Piloter les avant-projets, en coordonnant et en analysant les études techniques préalables prenant en compte l'ensemble des paramètres (cadre réglementaire, impératifs environnementaux, ...), en réalisant le montage financier prévisionnel, sur la base des résultats des études préalables et de l'estimation du coût des travaux d'aménagement à réaliser, afin d'élaborer une proposition d'aménagement argumentée s'appuyant sur la faisabilité technique, juridique et financière

Suivre les projets d'aménagement, en élaborant et en analysant les tableaux de bord de suivi du projet, en suivant les échanges avec les maîtres d'ouvrage et les entreprises chargées des travaux de viabilisation du terrain jusqu'à la phase d'achèvement de ceux-ci, afin de garantir le bon déroulement du projet dans le cadre contractuel (qualité, coûts, délais) fixé

Procéder au montage juridique et à l'ingénierie financière du programme de construction, en identifiant les investissements mobilisables, en établissant la grille des prix, en s'assurant que le projet intègre bien les normes (accessibilité handicap, normes environnementales, ...), en vérifiant la conformité du dossier de demande de permis de construire, afin que le programme respecte le cadre légal et réponde aux critères financiers de l'entreprise

Sélectionner la maîtrise d'œuvre, en organisant les phases de consultation et le lancement des appels d'offres le cas échéant, en déterminant les critères de sélection privilégiant la bonne prise en compte des impératifs techniques et financiers, en négociant les contrats, pour garantir une réalisation optimale du projet dans le respect des délais et des coûts

Suivre le pilotage de la maîtrise d'œuvre, en assurant la coordination opérationnelle de l'ensemble des intervenants, en veillant au respect des engagements contractuels dans la réalisation des travaux (délais, qualité des ouvrages, maîtrise des coûts, données pour l'établissement du carnet d'information du logement) et en effectuant les arbitrages nécessaires le cas échéant, pour assurer le bon avancement de ceux-ci

Définir le plan de communication et de commercialisation des programmes, en lien avec les équipes marketing, commerciales et juridiques, en mettant en avant les atouts du programme, en utilisant les outils de marketing digital, en définissant les conditions de vente, dans l'objectif de préparer la mise en vente des programmes

Suivre la commercialisation du programme, en lien avec l'équipe commerciale, de la phase de négociation à la phase de réception par le client, en analysant les tableaux de bord de suivi des ventes, en préconisant des actions correctives le cas échéant, pour atteindre les objectifs dans les délais

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas (en groupe ou individuelle), avec restitution écrite et orale

RNCP37279BC06 — Expertiser et valoriser un patrimoine immobilier et foncier (Bloc optionnel)

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir des bilans patrimoniaux individualisés, en analysant le profil du client (ses actifs patrimoniaux, ses besoins et objectifs tenant compte, le cas échéant, d'une situation de handicap, son niveau de tolérance au risque financier), en tenant compte de sa situation fiscale, pour lui proposer des investissements en cohérence avec sa demande

Conseiller au client une stratégie d'investissement, en réalisant des simulations de rendement à l'aide de logiciels dédiés, en développant un argumentaire valorisant les performances des produits proposés et leur adéquation avec les besoins du client et en l'informant sur le cadre juridique et fiscal de ces produits, dans l'objectif de l'aider dans ses arbitrages et de conclure la vente

Identifier les opportunités de produits existants sur le marché de l'immobilier et du foncier, en effectuant une veille ciblée sur les évolutions du marché, en s'informant auprès d'un réseau de partenaires (promoteurs, négociateurs, ...), afin de pouvoir proposer aux clients les produits les mieux adaptés à leurs besoins

Assurer le suivi des investissements des clients, en établissant la valorisation périodique de leurs biens, en analysant les écarts entre les résultats prévisionnels et ceux réalisés, en tenant compte des éventuels changements de situation des clients, afin de leur permettre d'orienter leurs placements vers un meilleur rendement

Organiser le déroulement de l'expertise, en réunissant les parties prenantes concernées ou leurs représentants (avocat, notaire, ...), en s'assurant des conditions de réalisation de l'expertise, en identifiant toutes les ressources disponibles, afin d'optimiser la qualité, les coûts et les délais de l'expertise

Estimer un bien immobilier ou foncier, en sélectionnant la méthode adaptée au type de bien et au contexte de la demande d'expertise, en recueillant les données juridiques, techniques et économiques nécessaires et en les analysant, afin de donner une valeur chiffrée objectivement fondée, de manière impartiale et indépendante

Rédiger et défendre, dans le respect des règles déontologiques (indépendance, impartialité, confidentialité, ...), un rapport d'expertise immobilière structuré, rigoureux et argumenté, incluant les études techniques, économiques, fiscales et juridiques, ainsi que les conclusions d'expertise, adossées à des éléments de preuves factuels et chiffrés, afin d'éclairer et de sécuriser les décisions du donneur d'ordre

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etudes de cas individuelle, avec restitution écrite

Soutenance orale devant un jury de professionnels

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Cabinet de gestion immobilière, agence immobilière (indépendante, franchisée, en réseau de mandataires indépendants, GIE, en ligne), société foncière, qui loue ses actifs à des entreprises utilisatrices, société de conseil en immobilier, grande entreprise ou dans un groupe, entreprise du logement social, administration publique, banque ou compagnie d'assurances, cabinet de gestion, ou en tant qu'indépendant.

Dans le domaine de l'aménagement et de la promotion, il exerce au sein d'une société spécialisée dans la promotion

immobilière, dans la construction de maisons individuelle ou dans la gestion immobilière ou foncière.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Métiers de la vente de biens et de la gestion de biens :

Agent immobilier, dirigeant salarié ou non salarié d'une structure, négociateur salarié ou agent commercial indépendant

Conseiller en immobilier d'entreprise

Gestionnaire de copropriétés, couramment appelé « syndic de copropriété »

Responsable de gérance locative

Responsable de l'habitat et du logement

Investment Manager

Asset Manager

Property Manager

Facility Manager

Métiers de l'aménagement foncier et de la promotion immobilière :

Aménageur lotisseur,

Développeur foncier,

Responsable de programmes

Commercialisateur de programmes immobiliers

Métiers du conseil en gestion de patrimoine et de l'expertise :

Expert immobilier

Conseiller en gestion du patrimoine immobilier

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 soit 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 et sous condition de diplôme, selon la réglementation prévue notamment par l'article 11 modifié par décret n°2008-355 du 15 avril 2008 – art. 3.

Cette réglementation a évolué, à la suite 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 est d'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 analysé à la demande de la profession les deux activités de gestion, préalablement couverte par une unique carte G : désormais, la carte G ne concerne que les activités de gestion locative et une carte S créée concerne les seuls 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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Etre titulaire d'un diplôme ou d'un 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 être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 avec expérience professionnelle de 3 ans minimum. Un dispositif de validation des acquis professionnels est alors proposé aux candidats.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Accès à la certification par la voie de la VAE :

Vérification des conditions de recevabilité définies par la loi (au moins une année d'expérience en correspondance avec le contenu du référentiel de la certification) sur CV.

Etude du dossier de recevabilité renseigné par le candidat.

Une fois ces conditions réunies, le candidat peut entamer la réalisation de son portefeuille de preuves, qui sera soumis au jury de délivrance de la certification et argumenté à l'oral.

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

Le jury est composé de 4 membres dont deux représentants de la fonction immobilière en activité.

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	25/01/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/01/2026
Date de dernière délivrance possible	25/01/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	188	2	96 %	—
2020	131	2	96 %	50 %
2019	127	0	99 %	64 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34918

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41812

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP21777, RNCP35438, RNCP35592

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.imsi-ecoles.com/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37279/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	1
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 06/2027

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	1
Parcours menés à terme	1
Taux d'achèvement	100 %
Période	06/2024 – 07/2024

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	1
Montant total engagé	1 200 €
Coût moyen par dossier	1 200 €
Durée moyenne	126 h
Période	05/2024
France compétences	100 %

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