

# Manager en aménagement et en promotion immobilière

RNCP38274 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                            |
|-------------------------|----------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 7                   |
| Code(s) NSF             | 313, 341                   |
| Formacode(s)            | 42186, 12504               |
| Code(s) ROME            | C1504, C1503               |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande |
| Date d'enregistrement   | 15/11/2023                 |
| Date d'échéance         | 23/09/2025                 |

## Certificateur(s)

GPE ECOLE SUPERIEURE PROFESSIONS IMMOB · SIRET : 78461733400072

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le manager en aménagement et en promotion immobilière collabore avec divers professionnels tels que des architectes, des bureaux d'études, des banques et des notaires, nécessitant une gestion minutieuse de son emploi du temps.

Son organisation de travail varie en fonction des différentes étapes du projet qu'il supervise. Au stade de la recherche de terrains, il effectue des déplacements fréquents pour visiter les sites potentiels.

Pendant les phases d'études de faisabilité, il doit être disponible et flexible pour rencontrer les prestataires (architectes, géomètres, ainsi que les banques et les assureurs) et organiser des réunions entre les différents acteurs du projet.

Parallèlement, il doit initier la commercialisation de l'opération, en particulier pour les projets de logements.

Une fois les fonds réunis, il prépare le dossier de demande de permis de construire et le soumet aux autorités administratives compétentes dans les meilleurs délais.

Le manager en aménagement et en promotion immobilière entreprend ensuite la recherche d'un maître d'œuvre chargé d'exécuter les travaux de construction.

Il doit ensuite veiller à la bonne progression des opérations, en veillant au respect des délais, du budget et du cahier des charges. Pour cela, il doit faire preuve d'une bonne organisation et être disponible pour résoudre les éventuels problèmes avec l'équipe de maîtrise d'œuvre.

Une fois le programme achevé, il procède à la remise des logements aux acquéreurs. Il doit respecter les délais et les prix convenus, ainsi que garantir l'absence de vices de construction conformément aux normes établies.

### ACTIVITÉS VISÉES

Recherche de terrains à la vente à travers son réseau professionnel personnel

Évaluation de la constructibilité qualitative et quantitative d'un terrain à bâtir

Conception et initiation de programmes immobiliers

Pilotage de l'instruction d'un permis de construire

Évaluation du coût global d'un programme immobilier

Présentation argumentée de montages juridico-financiers d'un programme immobilier

Supervision des chantiers de travaux neufs ou de rénovation

Sélection des maîtres d'œuvre

Réception des travaux, identification des réserves

Élaboration d'une stratégie de commercialisation en l'état futur d'achèvement

Production d'argumentaires reprenant les avantages compétitifs d'un projet immobilier du point de vue utilisateurs

Mise en place d'un suivi après-vente

Management des équipes internes et externes en tant que MOA ou MOD

#### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Établir une veille juridique, administrative, économique et territoriale pour identifier en continu les nouveaux enjeux du marché immobilier et élaborer une politique de recherche de terrains à la vente

Développer un réseau professionnel personnel pour détecter en amont les opportunités d'achat de terrains constructibles permettant le lancement de nouveaux programmes immobiliers

Exploiter les résultats d'études de faisabilité technique, financière et environnementale pour concevoir un avant-projet immobilier en fonction des besoins d'un utilisateur et des attentes d'un commanditaire public ou privé

Mobiliser des indicateurs réglementaires et le Plan Local d'Urbanisme (PLU) pour déterminer la constructibilité d'un terrain et la faisabilité administrative d'une opération d'aménagement foncier

Intégrer le prix du marché et l'adéquation d'un terrain aux objectifs d'un projet immobilier pour négocier avec un propriétaire les termes contractuels d'une acquisition foncière et signer l'acte de vente

Analyser les résultats d'études de marché et les plans d'aménagement territorial pour définir l'enveloppe et les objectifs d'un programme immobilier dans un environnement complexe et incertain

Prendre en compte les attentes sociétales, les normes et les pratiques avancées pour initier des programmes immobiliers innovants respectueux des règles environnementales et prévoyant les situations de handicap

Mobiliser des connaissances en finance, en droit immobilier et en droit fiscal pour établir un budget et une trésorerie prévisionnelle adaptés aux objectifs du programme

Intégrer les contraintes économiques, administratives, environnementales et techniques pour identifier le potentiel de développement d'un terrain ou d'une zone à aménager ; en mobilisant les informations obtenues via des sources multivariées (PLU, architecte, ...) piloter l'élaboration du dossier de permis de construire en collaboration avec l'architecte chargé de sa rédaction et suivre son instruction jusqu'à l'expiration des recours

Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer un montage juridique et financier adapté

Intégrer des savoirs transdisciplinaires hautement spécialisés pour évaluer le coût global d'un programme immobilier et imaginer des solutions de financement innovantes (crowdfunding, avances sur recettes...)

Associer des investisseurs solvables et différents concours bancaires pour assurer le financement et la trésorerie nécessaires à la réalisation du programme

Élaborer et argumenter le montage juridico-financier d'un programme de construction immobilière en vue de son approbation par un comité d'engagement

Identifier et caractériser les processus de production immobilière pour construire des indicateurs de performance spécifiques à chaque étape : conception, construction, réception des travaux

Coupler les besoins du marché et les attentes d'une collectivité territoriale ou d'un client privé pour concevoir et réaliser une opération d'aménagement foncier en optimisant l'intégration du terrain aux réseaux en place : transports, énergie, eau ...

Contribuer à l'identification et à la sélection des maîtres d'œuvres pour garantir la bonne exécution des travaux de construction ou de rénovation selon les normes applicables

Superviser l'élaboration des dossiers de consultation des entreprises (DCE) pour sélectionner les participants au programme et établir les contrats de travaux en respectant les règles des marchés publics ou des appels d'offre privés

Effectuer une pré-réception des constructions ou rénovations finalisées pour identifier et caractériser l'ensemble des réserves par rapport aux livrables des marchés signés

Réceptionner les travaux de construction dans les délais, au niveau de qualité requis, dans l'enveloppe budgétaire et les délais prévus pour assurer l'atteinte des objectifs de rentabilité du programme

Analyser les données publiques et caractériser les transactions récentes pour estimer le prix du marché immobilier

Définir la stratégie commerciale, le plan d'action marketing et le budget de communication alloué pour commercialiser un programme immobilier en l'état futur d'achèvement (VEFA)

Exploiter des documents d'urbanisme et des analyses du marché pour évaluer les opportunités de commercialisation d'un programme immobilier

Mobiliser des sources d'informations professionnelles et des données prospectives pour construire des argumentaires documentés étayant la promesse de valeur d'un programme immobilier

Mettre en place un dialogue récurrent avec les utilisateurs pour mesurer le niveau de qualité perçue par rapport au

programme livré et assurer un service après-vente

Exercer son leadership pour assurer la maîtrise d'ouvrage (MOA) ou la maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD) d'un programme immobilier complexe en environnement incertain en identifiant toutes les parties prenantes du système

Prendre en compte les attentes sociétales, les normes et les pratiques avancées pour initier des programmes immobiliers innovants respectueux des règles environnementales et prévoyant les situations de handicap

Définir les rôles et les responsabilités de chaque intervenant interne ou externe au programme pour maximiser les chances d'atteindre les objectifs fixés par la maîtrise d'ouvrage

Développer une attitude analytique réflexive par rapport à ses propres actes de management pour en mesurer les mérites et les limites et en améliorer l'impact et la qualité perçue

Acquérir le vocabulaire professionnel spécifique au secteur immobilier et élargir son champ lexical général pour développer ses capacités managériales en français et en anglais

## Blocs de compétences

### **RNCP38274BC01 — Concevoir un avant-projet immobilier et évaluer sa faisabilité pour spécifier, négocier et acquérir le foncier nécessaire à son lancement**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Établir une veille juridique, administrative, économique et territoriale pour identifier en continu les nouveaux enjeux du marché immobilier et élaborer une politique de recherche de terrains à la vente

Développer un réseau professionnel personnel pour détecter en amont les opportunités d'achat de terrains constructibles permettant le lancement de nouveaux programmes immobiliers

Exploiter les résultats d'études de faisabilité technique, financière et environnementale pour concevoir un avant-projet immobilier en fonction des besoins d'un utilisateur et des attentes d'un commanditaire public ou privé

Mobiliser des indicateurs règlementaires et le Plan Local d'Urbanisme (PLU) pour déterminer la constructibilité d'un terrain et la faisabilité administrative d'une opération d'aménagement foncier

Intégrer le prix du marché et l'adéquation d'un terrain aux objectifs d'un projet immobilier pour négocier avec un propriétaire les termes contractuels d'une acquisition foncière et signer l'acte de vente

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Webographie-sitographie

Étude de cas pratique

### **RNCP38274BC02 — Concevoir et planifier un programme immobilier**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les résultats d'études de marché et les plans d'aménagement territorial pour définir l'enveloppe et les objectifs d'un programme immobilier dans un environnement complexe et incertain

Prendre en compte les attentes sociétales, les normes et les pratiques avancées pour initier des programmes immobiliers innovants respectueux des règles environnementales et prévoyant les situations de handicap

Mobiliser des connaissances en finance, en droit immobilier et en droit fiscal pour établir un budget et une trésorerie prévisionnelle adaptés aux objectifs du programme

Intégrer les contraintes économiques, administratives, environnementales et techniques pour identifier le potentiel de développement d'un terrain ou d'une zone à aménager ; en mobilisant les informations obtenues via des sources multivariées (PLU, architecte, ...) piloter l'élaboration du dossier de permis de construire en collaboration avec l'architecte chargé de sa rédaction et suivre son instruction jusqu'à l'expiration des recours

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas pratique

Projet applicatif

### **RNCP38274BC03 — Élaborer des montages juridico-financiers pour assurer le financement d'un programme de construction immobilière**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer un montage juridique et financier adapté

Intégrer des savoirs transdisciplinaires hautement spécialisés pour évaluer le coût global d'un programme immobilier et imaginer des solutions de financement innovantes (crowdfunding, avances sur recettes...)

Associer des investisseurs solvables et différents concours bancaires pour assurer le financement et la trésorerie nécessaires à la réalisation du programme

Élaborer et argumenter le montage juridico-financier d'un programme de construction immobilière en vue de son approbation par un comité d'engagement

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas pratique

Projet applicatif

### **RNCP38274BC04 — Superviser chaque étape de la construction ou de la rénovation et réceptionner les travaux pour garantir la bonne fin d'un programme immobilier**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier et caractériser les processus de production immobilière pour construire des indicateurs de performance spécifiques à chaque étape : conception, construction, réception des travaux

Coupler les besoins du marché et les attentes d'une collectivité territoriale ou d'un client privé pour concevoir et réaliser une opération d'aménagement foncier en optimisant l'intégration du terrain aux réseaux en place : transports, énergie, eau ...

Contribuer à l'identification et à la sélection des maîtres d'œuvres pour garantir la bonne exécution des travaux de construction ou de rénovation selon les normes applicables

Superviser l'élaboration des dossiers de consultation des entreprises (DCE) pour sélectionner les participants au programme et établir les contrats de travaux en respectant les règles des marchés publics ou des appels d'offre privés

Effectuer une pré-réception des constructions ou rénovations finalisées pour identifier et caractériser l'ensemble des réserves par rapport aux livrables des marchés signés

Réceptionner les travaux de construction dans les délais, au niveau de qualité requis, dans l'enveloppe budgétaire et les délais prévus pour assurer l'atteinte des objectifs de rentabilité du programme

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas pratique

Rapport d'immersion professionnelle avec soutenance orale

### **RNCP38274BC05 — Élaborer une stratégie et un plan d'action marketing pour commercialiser un programme immobilier**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Analyser les données publiques et caractériser les transactions récentes pour estimer le prix du marché immobilier

Définir la stratégie commerciale, le plan d'action marketing et le budget de communication alloué pour commercialiser un programme immobilier en l'état futur d'achèvement (VEFA)

Exploiter des documents d'urbanisme et des analyses du marché pour évaluer les opportunités de commercialisation d'un programme immobilier

Mobiliser des sources d'informations professionnelles et des données prospectives pour construire des argumentaires documentés étayant la promesse de valeur d'un programme immobilier

Mettre en place un dialogue récurrent avec les utilisateurs pour mesurer le niveau de qualité perçue par rapport au programme livré et assurer un service après-vente

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas pratique

Rapport d'immersion professionnelle avec soutenance orale

### **RNCP38274BC06 — Manager les équipes internes et les prestataires externes pour assurer la MOA d'un programme immobilier complexe**

#### LISTE DE COMPÉTENCES

Exercer son leadership pour assurer la maîtrise d'ouvrage (MOA) ou la maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD) d'un programme immobilier complexe en environnement incertain en identifiant toutes les parties prenantes du système

Prendre en compte les attentes sociétales, les normes et les pratiques avancées pour initier des programmes immobiliers innovants respectueux des règles environnementales et prévoyant les situations de handicap

Définir les rôles et les responsabilités de chaque intervenant interne ou externe au programme pour maximiser les chances d'atteindre les objectifs fixés par la maîtrise d'ouvrage

Développer une attitude analytique réflexive par rapport à ses propres actes de management pour en mesurer les

mérites et les limites et en améliorer l'impact et la qualité perçue

Acquérir le vocabulaire professionnel spécifique au secteur immobilier et élargir son champ lexical général pour développer ses capacités managériales en français et en anglais

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation

Exposé thématique

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager en aménagement et en promotion immobilière exerce dans le secteur de l'immobilier et peuvent être employés par des promoteurs immobiliers, des sociétés de développement immobilier, des agences immobilières, des cabinets de conseil en immobilier ou des entreprises de construction. Ils peuvent également travailler pour le compte de promoteurs publics, de collectivités locales, d'organismes de logement social ou d'entreprises du secteur public.

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Directeur de programmes immobiliers

Responsable de programmes immobiliers

Responsable d'aménagement foncier

Développeur / prospecteur / négociateur foncier

Monteur d'opérations

Responsable technique de construction / responsable travaux

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Les métiers de l'immobilier sont régis par la loi Hoguet ainsi que par la loi Alur.

Dans certaines situations, les professionnels de l'immobilier doivent être en possession d'une carte professionnelle.

## Marché du travail

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

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

Admission 1re année : diplôme/certification de niveau 6, Bac+3 en immobilier, gestion, droit, notariat  
Admission en 2e année : diplôme/certification de niveau 6, Bac+4 en immobilier, gestion, droit, notariat

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

Le jury est composé de 7 membres dont 4 professionnels externes

## 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).

|                                |                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Prise en charge usuelle</b> | 9 467 €                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Selon la branche</b>        | 5 800 € – 9 899 €                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Prise en charge</b>         | <b>Branches concernées</b>                                                                                                                                                                                        |
| 9 467 €                        | Valeur par défaut · 198 branches                                                                                                                                                                                  |
| 9 718 €                        | CPNEFP de la Branche des Caisses régionales de Crédit Agricole et autres organismes, CPNEFP de la branche des prestataires de services du secteur tertiaire, Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers |
| 9 899 €                        | CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat, CPNEF des organismes publics et coopératifs de l'habitat social                                                                                                    |
| 9 489 €                        | CPNE des métiers du géomètre, CPNEFP de la profession d'économiste de la construction                                                                                                                             |
| 9 890 €                        | CPNEFP de la branche de la promotion immobilière                                                                                                                                                                  |
| 9 696 €                        | CPNE de l'immobilier                                                                                                                                                                                              |
| 9 674 €                        | CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil                                                                                                                                                    |
| 9 000 €                        | CPNE de la branche de l'hospitalisation privée à statut commercial et du thermalisme                                                                                                                              |
| 8 940 €                        | CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat                                                                                                                                                 |
| 7 400 €                        | CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire                                                                                                                                                  |
| 7 000 €                        | CPNEFP de la métallurgie                                                                                                                                                                                          |
| 5 800 €                        | CPNE Banque                                                                                                                                                                                                       |

## Base légale

|                                             |            |
|---------------------------------------------|------------|
| <b>Date de décision</b>                     | 15/11/2023 |
| <b>Durée de l'enregistrement</b>            | 3 ans      |
| <b>Date d'échéance de l'enregistrement</b>  | 23/09/2025 |
| <b>Date de dernière délivrance possible</b> | 15/11/2030 |

## Statistiques

| Année | Certifiés | Dont VAE | Insertion 6 mois | Métier 2 ans |
|-------|-----------|----------|------------------|--------------|
| 2021  | 393       | 6        | 98 %             | —            |
| 2020  | 342       | 2        | 94 %             | 66 %         |
| 2019  | 323       | 5        | 98 %             | 63 %         |

## Liens avec d'autres certifications

### ANCIENNES VERSIONS

RNCP35289

### NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP40981

### CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35289

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://groupe-espi.fr/formations-en-immobilier/mastere-professionnel/manager-en-amenagement-et-promotion-immobiliere/>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38274/>

## 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 07/2027 |

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   | 19                |
| Parcours menés à terme | 19                |
| Taux d'achèvement      | 100 %             |
| Période                | 04/2024 – 11/2025 |

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

## Demande CPF — formations engagées

|                        |                   |
|------------------------|-------------------|
| Dossiers CPF engagés   | 21                |
| Montant total engagé   | 104 600 €         |
| Coût moyen par dossier | 4 981 €           |
| Durée moyenne          | 67 h              |
| Période                | 03/2024 – 09/2025 |
| France compétences     | 69 %              |

|                                 |      |
|---------------------------------|------|
| <b>Reste à charge titulaire</b> | 15 % |
| <b>Entreprise</b>               | 11 % |
| <b>OPCO</b>                     | 4 %  |
| <b>Régions</b>                  | 0 %  |

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