

Responsable de programmes immobiliers

RNCP38907 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	232, 313, 341m
Formacode(s)	42133, 13286, 42186, 42158
Code(s) ROME	C1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	26/04/2024
Date d'échéance	26/04/2027

Certificateur(s)

SCIENCES-U LYON · SIRET : 35176587000032

Partenaires habilités

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

Organisme	SIRET	Habilitation
EFE FORMATION	41280696000040	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
FORMADU	85115160500058	Former et organiser l'évaluation
FORMADU	85115160500066	Former et organiser l'évaluation
FORMADU	85115160500074	Former et organiser l'évaluation
ICCA - FORMATION	41266209000015	Former et organiser l'évaluation
ICCA - FORMATION	41266209000023	Former et organiser l'évaluation
IGPEPM	32139333200069	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 20 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp38907-responsable-de-programmes-immobiliers/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le marché de l'immobilier fait face à de nombreux 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 de 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 a la responsabilité globale d'un programme immobilier et doit en maîtriser chacun de ses aspects (techniques, juridiques, commerciaux, financiers, sociaux...).

ACTIVITÉS VISÉES

Prospection et le développement du foncier

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

Pilotage, suivi et livraison d'un programme immobilier

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Effectuer une veille juridique et technique sur les secteurs de l'immobilier, de l'urbanisme et des innovations techniques en sélectionnant les canaux d'information variés et en se tenant à l'écoute des évolutions légales, réglementaires et des innovations techniques en matière environnementale et 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 matière de transitions écologiques, énergétiques, de démarche RSE et d'optimisation technologique.

Identifier les terrains à acquérir en adoptant une démarche multicanale large, en entretenant des relations et un réseau de partenaires prescripteurs de propriétaires terriens et riverains et en 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 et des services instructeurs pour mesurer leurs attentes, les besoins du territoire ainsi que les contingences locales, en confrontant les possibilités offertes par les terrains et les programmes potentiellement réalisables et en vérifiant les possibilités vis-à-vis du Plan Local d'Urbanisme (PLU) et du processus de concertation obligatoire en vue d'identifier des scénarii répondant aux attentes économiques, sociales, environnementales 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, en identifiant des terrains potentiellement compatibles avec le projet immobilier du client, en évaluant l'opportunité, la rentabilité, les risques et la viabilité des scénarios envisagés et en respectant les normes réglementaires, techniques et les contraintes de la réglementation d'urbanisme pour permettre au comité d'engagement de statuer sur un projet en tenant compte de ses exigences de rentabilité.

Réaliser le budget prévisionnel (bilan financier) d'un programme immobilier en établissant un bilan des recettes prévisionnelles, en participant à la négociation d'un accord avec un établissement bancaire, en planifiant la pré-commercialisation du bâtiment via la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) auprès des acquéreurs et en 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, en effectuant le montage du programme sur les plans administratif et juridique, en communiquant sur le projet avec l'ensemble des acteurs et décideurs du projet, en travaillant en parallèle avec le géomètre pour l'état descriptif de division, le bornage et règlement de copropriété, en prenant en considération les enjeux d'accessibilité, de préservation de l'environnement et de limitation de l'artificialisation des sols et en proposant, en fonction de chaque projet, des solutions d'écoconception et de gestion durable des déchets de construction pour valider l'Avant-Projet Définitif et déposer le permis de construire conformément au projet initial.

Déterminer les étapes techniques et administratives de la conception d'un programme immobilier en établissant un dossier de consultation, en déterminant les démarches administratives auprès des instances représentatives, en organisant les concertations avec les propriétaires environnant et les acteurs de la société civile afin de prévenir les contentieux et en 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 participant à la définition d'un plan marketing opérationnel pour la communication et la commercialisation du programme, multi canal et adapté à la cible et en mobilisant les canaux innovants de communication et de commercialisation en vue de faciliter la commercialisation du programme.

Préparer la négociation et la rédaction des documents contractuels relatifs à la commercialisation du ou des lots en déterminant le prix d'achat possible du ou des lots, en rédigeant les conditions suspensives et en évaluant le délai de réalisation de l'opération pour signer un avant-contrat et sécuriser la vente.

Sélectionner et planifier les ressources internes et externes, humaines et techniques en mettant en oeuvre des appels d'offre et en analysant les réponses, en passant des marchés de travaux avec les entreprises retenues dans

le coût de l'objectif, en menant les négociations avec les partenaires nécessaires au projet (financiers, différents corps d'état, bureaux d'études...), en définissant un planning de chantier et en vérifiant l'obtention de l'assurance dommage ouvrage et de la GFA pour assurer la fluidité des relations entre les différents acteurs et accompagner le maître d'ouvrage.

Coordonner le lancement du programme conformément en menant les démarches administratives d'ouverture de chantier auprès des communes et toute autre autorité compétente, en 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 et en suivant le planning de trésorerie et le plan de financement 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, en obtenant un permis de construire modificatif si nécessaire et en suivant les rapports d'inspection des bureaux de contrôle technique et en alertant le maître d'oeuvre en cas de problème grave pour superviser l'avancée des travaux conformément au programme défini, tout en veillant à son éventuelle adaptation.

Accompagner et informer le commanditaire et le client final pendant toute la durée du mandat en répondant à ses interrogations au fur et à mesure de l'avancement du chantier, en l'informant en temps réel des éventuels retards ou modifications du programme et en 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, en effectuant les visites de pré-livraison pour limiter le nombre de réserves lors de la livraison officielle et en 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 pour sa livraison aux clients en préparant le bilan final d'opération, en veillant à l'établissement du procès-verbal de remise de clefs, en s'assurant la clôture financière et administrative du programme ainsi que la garantie de parfait achèvement et en s'assurant de la collecte et du respect des données alimentant le document d'intervention ultérieur sur l'ouvrage (DIUO) en vue d'organiser les activités de maintenance du programme immobilier réalisé.

Blocs de compétences

RNCP38907BC01 — Prospecter et développer le foncier

LISTE DE COMPÉTENCES

Effectuer une veille juridique et technique sur les secteurs de l'immobilier, de l'urbanisme et des innovations techniques en sélectionnant les canaux d'information variés et en se tenant à l'écoute des évolutions légales, réglementaires et des innovations techniques en matière environnementale et 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 matière de transitions écologiques, énergétiques, de démarche RSE et d'optimisation technologique.

Identifier les terrains à acquérir en adoptant une démarche multicanale large, en entretenant des relations et un réseau de partenaires prescripteurs de propriétaires terriens et riverains et en 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 et des services instructeurs pour mesurer leurs attentes, les besoins du territoire ainsi que les contingences locales, en confrontant les possibilités offertes par les terrains et les programmes potentiellement réalisables et en vérifiant les possibilités vis-à-vis du Plan Local d'Urbanisme (PLU) et du processus de concertation obligatoire en vue d'identifier des scénarii répondant aux attentes économiques, sociales, environnementales 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, en identifiant des terrains potentiellement compatibles avec le projet immobilier du client, en évaluant l'opportunité, la rentabilité, les risques et la viabilité des scénarios envisagés et en respectant les normes réglementaires, techniques et les contraintes de la réglementation d'urbanisme 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 et mises en situation professionnelle portant sur la prospection foncière, des scénarii de programme immobilier et une étude de faisabilité immobilière

RNCP38907BC02 — Structurer techniquement et opérationnellement l'avant-projet d'un programme immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser le budget prévisionnel (bilan financier) d'un programme immobilier en établissant un bilan des recettes prévisionnelles, en participant à la négociation d'un accord avec un établissement bancaire, en planifiant la pré-commercialisation du bâtiment via la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) auprès des acquéreurs et en 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, en effectuant le montage du programme sur les plans administratif et juridique, en communiquant sur le projet avec l'ensemble des acteurs et décideurs du projet, en travaillant en parallèle avec le géomètre pour l'état descriptif de division, le bornage et règlement de copropriété, en prenant en considération les enjeux d'accessibilité, de préservation de l'environnement et de limitation de l'artificialisation des sols et en proposant, en fonction de chaque projet, des solutions d'écoconception et de gestion durable des déchets de construction pour valider l'Avant-Projet Définitif et déposer le permis de construire conformément au projet initial.

Déterminer les étapes techniques et administratives de la conception d'un programme immobilier en établissant un dossier de consultation, en déterminant les démarches administratives auprès des instances représentatives, en organisant les concertations avec les propriétaires environnant et les acteurs de la société civile afin de prévenir les contentieux et en 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 participant à la définition d'un plan marketing opérationnel pour la communication et la commercialisation du programme, multi canal et adapté à la cible et en mobilisant les canaux innovants de communication et de commercialisation en vue de faciliter la commercialisation du programme.

Préparer la négociation et la rédaction des documents contractuels relatifs à la commercialisation du ou des lots en déterminant le prix d'achat possible du ou des lots, en rédigeant les conditions suspensives et en évaluant le délai de réalisation de l'opération pour signer un avant-contrat et sécuriser la vente.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle portant sur la rédaction d'un cahier des charges de programme immobilier, la conception d'un programme immobilier et l'élaboration d'un argumentaire commercial

RNCP38907BC03 — Piloter, suivre et livrer un programme immobilier responsable

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, en passant des marchés de travaux avec les entreprises retenues dans le coût de l'objectif, en menant les négociations avec les partenaires nécessaires au projet (financiers, différents corps d'état, bureaux d'études...), en définissant un planning de chantier et en vérifiant l'obtention de l'assurance dommage ouvrage et de la GFA pour assurer la fluidité des relations entre les différents acteurs et accompagner le maître d'ouvrage.

Coordonner le lancement du programme conformément en menant les démarches administratives d'ouverture de chantier auprès des communes et toute autre autorité compétente, en 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 et en suivant le planning de trésorerie et le plan de financement 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, en obtenant un permis de construire modificatif si nécessaire et en suivant les rapports d'inspection des bureaux de contrôle technique et en alertant le maître d'oeuvre en cas de problème grave pour superviser l'avancée des travaux conformément au programme défini, tout en veillant à son éventuelle adaptation.

Accompagner et informer le commanditaire et le client final pendant toute la durée du mandat en répondant à ses interrogations au fur et à mesure de l'avancement du chantier, en l'informant en temps réel des éventuels retards ou modifications du programme et en 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, en effectuant

les visites de pré-livraison pour limiter le nombre de réserves lors de la livraison officielle et en 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 pour sa livraison aux clients en préparant le bilan final d'opération, en veillant à l'établissement du procès-verbal de remise de clefs, en s'assurant la clôture financière et administrative du programme ainsi que la garantie de parfait achèvement et en s'assurant de la collecte et du respect des données alimentant le document d'intervention ultérieur sur l'ouvrage (DIUO) en vue d'organiser les activités de maintenance du programme immobilier réalisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Rapport d'activités et mises en situation professionnelle portant sur des opérations d'appel d'offres et de signatures de marchés et la réalisation et la présentation d'un rapport de clôture

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Structures de promotion immobilière (de toute taille) privées ou publiques

Collectivités territoriales et banques dont les activités intègrent la construction immobilière, la promotion de réalisations immobilières ou encore l'investissement immobilier

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Responsable de développement foncier
- Développeur de foncier
- Responsable / Chargé de programmes immobiliers
- Responsable d'opérations immobilières
- Responsable d'agence / technique
- Adjoint de directeur de programmes immobiliers
- Chargé d'opérations immobilières
- Chargé de développement foncier
- Conducteur de programmes

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

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour une admission en première année : être titulaire du baccalauréat ou d'une certification de niveau 4.

Pour une admission en seconde année : avoir validé une première année d'enseignement supérieur dans le domaine de l'immobilier.

Pour une admission en troisième année : être titulaire d'une certification de niveau 5 et/ou avoir validé deux premières années d'enseignement supérieur dans le domaine de l'immobilier.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir réalisé une période d'activité en entreprise (stage, apprentissage, période de professionnalisation...) d'une durée minimum de 90 jours, donnant lieu à un rapport d'activité.

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

3 à 4 professionnels non intervenants dans l'établissement, dont l'un est président du jury

1 à 2 représentant(s) de l'organisme certificateur

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	26/04/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/04/2027
Date de dernière délivrance possible	26/04/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	122	0	97 %	—
2021	120	0	94 %	52 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP36729

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP35957, RNCP36729

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
Bachelor Responsable de Programmes Immobiliers | EFAB

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38907/>

Où se former

Formations référencées	6
Organismes	3
Régions couvertes	2
Prix indicatif	1 600 € – 10 674 €
Durée	100 – 990 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	6
Organismes gestionnaires (CFA)	3
Organismes formateurs	6
Régions couvertes	5
Départements couverts	6
Organismes certifiés Qualiopi	6
Sessions	de 09/2024 à 09/2028

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	27
Parcours menés à terme	14
Taux d'achèvement	52 %
Période	10/2024 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	30
Montant total engagé	106 528 €
Coût moyen par dossier	3 551 €
Durée moyenne	309 h
Période	09/2024 – 09/2026
France compétences	78 %
France Travail	14 %
Entreprise	5 %
Reste à charge titulaire	3 %

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