

Expert en management immobilier

RNCP41117 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	13321, 41014, 42137, 42178, 42133
Code(s) ROME	C1503, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/07/2025
Date d'échéance	18/07/2028

Certificateur(s)

MBA INSTITUTE · SIRET : 50388652500024

CTRE ETUDES FORMATION ALPES SAVOIE · SIRET : 75313914600017

CENTRE ETUDES EUROPEEN RHONE ALPES · SIRET : 37815351400021

ADEFI FORMATION · SIRET : 49815719700035

CENTRE D'ETUDES EUROPEEN DU SUD OUEST · SIRET : 33764282100074

ADEFI FORMATION · SIRET : 49815719700068

CENTRE D'ETUDES EUROPEEN MEDITERRANEE · SIRET : 97855127300011

CENTRE D'ETUDES EUROPEEN OUEST · SIRET : 91487009200022

Partenaires habilités

7 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 7 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEFI FORMATION	49815719700068	Former et organiser l'évaluation
CENTRE D'ETUDES EUROPEEN DU SUD OUEST	33764282100074	Former et organiser l'évaluation
CENTRE D'ETUDES EUROPEEN MEDITERRANEE	97855127300011	Former et organiser l'évaluation
CENTRE D'ETUDES EUROPEEN OUEST	91487009200022	Former et organiser l'évaluation
CENTRE ETUDES EUROPEEN RHONE ALPES	37815351400021	Former et organiser l'évaluation
CTRE ETUDES FORMATION ALPES SAVOIE	75313914600017	Former et organiser l'évaluation
MBA INSTITUTE	50388652500024	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'Expert en management immobilier a pour mission de concevoir, adapter et/ou gérer un ou plusieurs biens immobiliers. Les projets sont variés et peuvent prendre plusieurs formes?: constructions neuves, extensions, réhabilitations, rénovations que ce soit pour des logements, des bâtiments d'entreprises, commerciaux ou de services.

Pour ce faire, il doit disposer d'une connaissance approfondie de son territoire, de ses acteurs publics et privés (autorités locales et territoriales, banques, entreprises...) afin de proposer un projet ou des évolutions du parc immobilier adaptés aux besoins des usagers, aux contraintes techniques qui lui sont propre et au projet urbain, et ce dans une perspective de long terme. Il prend en considération la situation économique, la valeur et le positionnement du territoire : quel est le réseau de transport?? quels sont les projets de développement et d'urbanisme (quartier d'affaires, résidentiel, projets de rénovation urbaine...), quelles sont les contraintes esthétiques (charte locale, périmètre classé...)??...

La veille et l'analyse menées lui permettent d'évaluer la faisabilité d'un projet et sa rentabilité qui repose sur une projection de l'augmentation de la valeur du bien et les risques financiers associés. Il dimensionne et évalue les besoins de financement du projet en fonction de la cible client (gamme de prix et de services), prend en compte les besoins des personnes en situation de handicap et les enjeux climatiques. L'analyse de rentabilité et sa capacité à convaincre des investisseurs et des partenaires, à effectuer un plan de financement et à anticiper les risques financiers sont primordiales pour mener à bien son projet et définir les conditions du go/no go. Il négocie avec les banques et les assurances pour obtenir les conditions les plus avantageuses et sécuriser le projet immobilier.

Il travaille en coordination avec les acteurs du territoire (urbanistes, architectes, mairies, métropole, région), négocie les conditions et les plans, dépose les dossiers de demande d'autorisations et gère les recours administratifs éventuels.

Dans le cadre de la construction d'un nouveau bâti, il pilote le projet de bout en bout (prospection, préparation, suivi, livraison, commercialisation, promotion), il évalue les risques et en assume les responsabilités. Dans le cadre de la gestion d'un parc immobilier existant, l'Expert en management immobilier a la responsabilité d'entretenir, de valoriser et d'optimiser la rentabilité des biens dont il a la charge. Il arbitre sur les modalités de gestion des biens (mise en location, revente, rénovation...), leur positionnement commercial (entrée, milieu de gamme, offre de services), leur développement (extension, achats de nouveaux locaux, investissements fonciers y compris à l'étranger). Ces actions doivent créer de la valeur financière pour la structure ou le client grâce à l'analyse des évolutions territoriales, la connaissance des mécanismes financiers et des mécanismes d'optimisation fiscale.

Ancré dans les enjeux actuels, l'Expert en management immobilier veille à accompagner la transition écologique de son secteur et maîtrise les enjeux RSE.

ACTIVITÉS VISÉES

Etude du secteur de l'immobilier, de son périmètre d'activité et de leurs enjeux

Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie de valorisation d'un patrimoine immobilier

Supervision de la maintenance immobilière et maintien du bon état technique du parc immobilier

Evaluation de la faisabilité du projet immobilier

Elaboration des montages juridiques et financiers et des dossiers administratifs pour sécuriser le financement et le déploiement d'un projet immobilier

Sécurisation du projet immobilier par l'acquisition de biens ou la cession/vente de foncier

Orchestration et suivi du projet immobilier

Contrôle et suivi de la performance

Livraison du projet immobilier et suivi des réclamations

Création et développement de sa propre structure ou activité

Pilotage opérationnel de la structure immobilière, gestion des équipes internes et externes

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Afin de suivre l'évolution du secteur de l'immobilier et d'identifier les changements conjoncturels et structurels, mettre en place un système de veille informationnelle ciblée dans les domaines réglementaire et fiscal (droit de l'immobilier, droit de l'urbanisme, handicap et immobilier, développement durable, normes et labels, ...), technique, technologique (bâtiment, domotique, digitalisation des activités immobilières...), économique, concurrentielle et politique sur les questions de développement et d'urbanisme en faisant appel aux outils et supports digitaux appropriés.

Cartographier le réseau d'acteurs actuels et entrants sur une zone géographique spécifique (élus, urbanistes, architectes, commerçants, ...) et dans le secteur immobilier pour optimiser son expertise territoriale, son assise et sa notoriété par le biais de son réseau professionnel, de l'analyse des informations obtenues via des sources diverses (architectes, PLU...) et de l'étude des évolutions de son territoire (nouveaux modes de vie et de travail, typologie de population, attentes dans l'aménagement du territoire, mobilité, prix, ...).

Identifier des opportunités foncières et/ou projets immobiliers en adéquation avec la demande locale, les besoins d'une entreprise privée/publique ou d'un particulier pour déterminer des pistes de développement de son activité, à partir de la veille informationnelle mise en place, et de documents d'urbanisme en se constituant un réseau

professionnel (architectes, maître d'œuvre, bureaux d'études, avocats, banquiers, collectivités locales, mairies, notaires...), d'acquéreurs, vendeurs et d'utilisateurs ; utilisant les outils digitaux et d'analyse stratégiques (SWOT) ainsi que des méthodes de prospection foncière adaptées en respectant l'éthique des affaires ; consultant les appels à projets dans le cadre de marchés publics et les documents de consultation en vue d'y répondre et de se positionner en constituant un dossier de candidature (pro) contenant les DCE.

A partir du système de veille mis en place et de l'exploitation des études d'aménagement, des normes et règlements à venir pouvant impacter le secteur de l'immobilier, évaluer la valeur de l'ensemble des actifs constituant un patrimoine immobilier (bureau, commerce, résidence, hôtels logistiques, terrains à bâtir, actifs industriels et ruraux...) d'une entreprise privée ou publique, d'une collectivité ou d'un particulier, en vue d'établir un rapport d'expertise et d'évaluation immobilière à haut niveau d'impact (bilan patrimonial) intégrant d'une part un budget prévisionnel en opération et d'autre part, des éléments techniques, économiques, juridiques et environnementaux consolidés tenant compte des risques, menaces et opportunités identifiés.

En vue d'optimiser et développer la valeur immobilière de l'ensemble des actifs immobiliers, définir la stratégie immobilière d'une entreprise privée/publique, d'une collectivité ou d'un particulier (commanditaire) en étayant plusieurs hypothèses de valorisation à moyen et long terme (projets de restructuration, de rénovation (amélioration du patrimoine et maîtrise des charges), de mise aux normes, d'acquisition (augmentation des surfaces locatives), de diversification, de cession, de réhabilitation ou de résidentialisation) ; mobilisant des outils et méthodes financières spécifiques et proposant des indicateurs pour évaluer la performance globale des différentes hypothèses de valorisation en incluant les critères ESG ; déterminant les seuils intermédiaires de gestion pour chacun d'eux ; prévoyant un plan de financement pour chaque bien immobilier (endettement, autofinancement, financement mixte, appel aux investisseurs) pour optimiser le bilan.

Engager une démarche de labellisation ou de certification environnementale (HQE, BREEAM, LEED, Ready to Service (R2S), WiredScore, BBKA Excellence, E2C1 par exemple) en sélectionnant le label ou la certification et en accompagnant dans l'élaboration des dossiers d'obtention afin de valoriser la qualité de son bâti et porter l'innovation notamment en matière de développement durable et prévoyant les situations de handicap.

A partir de l'analyse de la gestion de la maintenance immobilière mise en place au sein de l'entreprise privée/publique, d'une collectivité ou d'un particulier, définir une stratégie et une politique de maintenance du parc immobilier afin de rationaliser les méthodes et procédures actuelles (coût/qualité/homogénéité) en menant des appels d'offre et des appels à projet de travaux pour retenir les meilleures solutions techniques avec le meilleur ratio qualité-prix et optimiser la gestion des budgets de travaux et d'entretien courant (économies de charges, de consommation énergétique ...) et en identifiant, sélectionnant et pilotant des entreprises d'exploitation-maintenance plus écoresponsables et efficaces.

En vue d'assurer la préservation physique des actifs immobiliers constitutifs d'un patrimoine, piloter la gestion de la maintenance technique dans le respect des 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, code du travail, ...) en supervisant l'ensemble des opérations de maintenance à différents niveaux (préventive, corrective) dans les délais impartis par les services généraux et/ou les entreprises d'exploitation/maintenance ; coordonnant les mises aux normes nécessaires et respectant les obligations légales périodiques de contrôle (SSI, extincteurs, ...).

Réaliser une évaluation quantitative et qualitative de la faisabilité technique d'un projet immobilier afin d'émettre un go/no go sur le projet et de cerner les contraintes et les avantages de celui-ci à partir des PLU (plan local d'urbanisme), des plans d'aménagement territorial, de la planification d'études et d'interventions techniques avant travaux (sondage des sols, dépollution, fouilles selon la nature du projet (construction, réhabilitation/rénovation notamment).

Etablir un budget prévisionnel et un plan de trésorerie adaptés aux objectifs du projet immobilier intégrant le plan de financement afin d'estimer les gains potentiels (financier, notoriété, extension de sa zone d'influence, de son périmètre géographique) et d'évaluer la rentabilité du projet immobilier selon qu'il s'agit d'un programme neuf, de rénovation ou bien encore de réhabilitation en s'appuyant sur les prestataires et/ou ressources internes.

Anticiper et gérer les freins et contestations au projet provenant des acteurs locaux (élus, habitants, associations...) en développant un argumentaire, en rencontrant les acteurs sur le terrain et en étant dans une posture de concertation et de co-construction afin de faciliter l'appropriation et la réalisation du projet.

A partir de l'exploitation des résultats des études de faisabilité technique et financière menées préalablement, rédiger l'avant-projet immobilier sommaire et définitif ou le CCTP (cahier des clauses techniques particulières) selon la nature du projet immobilier à mener en décrivant et présentant les différentes solutions techniques retenues (plans, dimensions, volumes, choix des matériaux, prestations techniques, optimisation de l'intégration du terrain/bien aux réseaux de transport, énergie, eau notamment) ; détaillant le montant prévisionnel des travaux (DQE dans le cadre

d'un marché public) et la durée des travaux ; tenant compte non seulement des besoins des utilisateurs et d'autre part, des attentes du commanditaire qu'il soit public ou privé ; respectant les règles d'urbanisme et les normes (construction notamment) et en intégrant les enjeux RSE afin de fixer les étapes fonctionnelles à suivre et assurer l'ordonnement du projet immobilier.

Sécuriser le montage financier du projet en mobilisant ses fonds propres; en captant des investisseurs solvables, éthiques et écoresponsables; en réceptionnant des fonds issus de la pré-commercialisation des bâtis (VEFA) ; en négociant des financements avec les partenaires bancaires (prêt bancaire ou prise de participation) ; ou en identifiant des nouvelles sources de financement immobilière (Crowdfunding immobilier notamment) afin de palier tout défaut éventuel de trésorerie et garantir le lancement et l'aboutissement du projet.

Accompagner dans la négociation et l'élaboration des montages juridiques et financiers liés aux différents projets immobiliers permettant ainsi l'établissement notamment de contrats (VEFA, CPI, baux de construction, commercial ou bien emphytéotique), du CCAP/CCAG, d'accords, de partenariats, de conventions en définissant de manière formelle, d'une part, l'organisation des droits et obligations de chacun avec les responsabilités inhérentes dans la mise en œuvre du projet immobilier, et d'autre part, la prise en charge du risque inhérent à un projet immobilier ; spécifiant les clauses financières (financements privés, partenariat public-privé PPP) ; détaillant les clauses environnementales et sociales ainsi que les clauses de délais et déterminant l'ampleur des ressources à mobiliser pour la mise en œuvre du projet immobilier.

Piloter les dossiers à soumettre aux autorités administratives compétentes dans les délais impartis (dossier de demande de permis de construire, autorisation de travaux, autorisation préalable, certificat d'adressage notamment) en collaboration avec l'architecte et/ou le maître d'œuvre le cas échéant, chargé de sa rédaction et du suivi de l'instruction des demandes jusqu'à l'expiration des recours éventuels.

Afin de développer le patrimoine immobilier, mener les acquisitions foncières et/ou immobilières nécessaires au projet en définissant les besoins en acquisition ; en négociant le prix et en mobilisant les techniques adaptées, dans l'objectif de conclure la vente et de développer le patrimoine immobilier.

En vue d'assurer la vente/cession d'un bien dans le cadre d'un projet immobilier (valorisation, promotion immobilière) et de se constituer des réserves financières, superviser la stratégie et les actions de promotion commerciale en produisant des argumentaires étayant les avantages compétitifs et la promesse de valeur du programme immobilier d'un point de vue utilisateurs selon la réglementation, les délais et les objectifs de rentabilité.

A partir de la définition des besoins et du cahier des charges, désigner le maître d'œuvre (MOE) ou en assurer les missions du projet immobilier par la rédaction des dossiers de consultation pour la recherche d'entreprises intervenantes sur les travaux ; constitution, le cas échéant, d'appels d'offre pour identifier les fournisseurs, sous-traitants, prestataires, en déterminant les critères de sélection privilégiant la bonne prise en compte des impératifs techniques et financiers ; négociation des termes des contrats de maîtrise d'ouvrage (AMO) ou de maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD) pour garantir une réalisation optimale du projet dans le respect des délais, des coûts et des normes applicables et des règles de marchés publics le cas échéant.

A partir du planning prévisionnel des travaux défini préalablement dans le cadre de l'avant-projet, suivre le pilotage de la maîtrise d'œuvre sur chaque étape du projet, en assurant une relation permanente avec la maîtrise d'œuvre et les entreprises partenaires et les prestataires ; organisant des réunions de suivi et des réunions spécifiques de mise au point avec les tiers (municipalité, collectivité territoriale, entreprises/sous-traitants, associations, riverains) et en gérant les coûts pour veiller à l'économie de projet.

Afin de sécuriser la réussite du projet et par conséquent la satisfaction des parties prenantes, s'assurer, d'une part, du respect des engagements contractuels (délais, qualité des ouvrages notamment) et des normes en vigueur (accessibilité handicap, normes environnementales...) au travers des documents d'exécution (EXE) transmis par les entreprises partenaires et les prestataires.

Renégocier, le cas échéant, des points techniques, budgétaires et de planification des opérations éventuelles en proposant, effectuant des arbitrages et coordonnant l'instruction de demandes de modifications dans le cadre du projet immobilier.

Elaborer des reporting mensuels et suivre les bilans financiers des opérations dans le cadre d'un projet immobilier par la construction, d'une part, d'indicateurs de performance spécifiques à chaque étape du projet de la conception/préparation, construction/rénovation/réhabilitation, commercialisation à la réception/exploitation ; et d'autre part, l'analyse des tableaux de bord de suivi de projet afin de préconiser des actions correctives le cas échéant.

Superviser la livraison des bâtis pour prévenir les litiges et garantir la qualité du produit final en menant les opérations préalables à la réception (OPR) et les opérations préalables de livraison (OPL) pour identifier et caractériser l'ensemble des réserves par rapport aux livrables des marchés signés ; se coordonnant avec la maîtrise d'œuvre et le contrôleur technique pour établir les documents de fin d'exécution (notamment le RFCT - rapport final de contrôle

technique) ; s'assurant de la conformité du bâti au travers de la commission de sécurité et menant le transfert de propriété.

Assurer le suivi des incidents, des réclamations ou des contentieux pendant les années de garantie (biennale, décennale, de parfait achèvement / GPA) en concertation avec les assurances afin d'assurer la satisfaction de l'ensemble des parties prenantes et limiter les litiges.

Fiabiliser la création de sa propre structure immobilière en choisissant la structure juridique et le régime social les plus adaptés à l'activité proposée (entreprendre seul ou à plusieurs) ou SCCV (société civile de construction-vente) selon l'activité immobilière choisie ; réalisant une étude de marché et un benchmark en vue de comprendre le marché immobilier, d'identifier les opportunités de développement et de proposer un positionnement différenciant apporteur de valeur ajoutée ; établissant un business plan à court et moyen terme pour argumenter auprès de potentiels financeurs ou partenaires ; se rapprochant et sélectionnant des éventuels associés fiables et des tiers de confiance (comptable, notaire, avocat, juriste/expert juridique, architecte, branches professionnelles, ...) pour anticiper les potentiels risques et tenant compte des critères ESG et RSE (droits fondamentaux du travail et handicap, environnement, ...).

Effectuer les démarches administratives et obtenir l'ensemble des pièces et justificatifs requis pour l'exercice d'une activité immobilière (agrément, immatriculation au RCS, garanties obligatoires telles que l'assurance responsabilité civile professionnelle, garantie financière notamment, assurance multirisques professionnelle, ...).

Définir la stratégie marketing et commerciale précisant d'une part le plan de communication institutionnelle cohérent avec les valeurs de la structure immobilière pour accroître la visibilité et la réputation de la structure (sites internet, réseaux sociaux, stratégie social média, publicité native/native ads, e-branding...), vendre ses services spécialisés et ainsi augmenter ses parts de marché.

Afin d'éviter les conséquences civiles, sociales, pénales et fiscales, sécuriser l'activité immobilière, en identifiant les risques juridiques pour la structure d'un point de vue opérationnel 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 processus de prévention et de contrôle (double signature, processus de contrôle du dossier client en cas de suspicion sur l'identité du client, la provenance ou la destination des fonds ...).

Exploiter les données comptables et financières (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 la structure immobilière, identifier les écarts et, le cas échéant, réorienter la stratégie de la structure.

Constituer l'équipe de collaborateurs internes et externes en sélectionnant les profils adaptés aux compétences techniques et comportementales requises et mettant en place une équipe de professionnels fiables et expérimentés ; tenant compte de la politique d'inclusion et de toute situation de handicap et en sécurisant le processus d'intégration des collaborateurs afin de favoriser la contribution individuelle et collective à la réussite de l'activité et/ou du projet immobilier.

Organiser les processus métiers de la structure immobilière 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, d'une part, optimiser le fonctionnement et la performance de la structure, et d'autre part, faire respecter par les collaborateurs, les règles d'éthique et de déontologie propres aux métiers de l'immobilier.

Afin d'améliorer la performance collective et de favoriser la cohésion d'équipe, animer le travail des équipes en fédérant les collaborateurs autour des projets de l'entreprise et en définissant leurs rôles et responsabilités pour maximiser les chances de réussite des projets ; assurant un appui technique métier (promotion, rénovation, réhabilitation, copropriété, gérance, transactions...), juridique et social et en menant des évaluations annuelles individuelles et collectives.

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

Blocs de compétences

RNCP41117BC01 — Définir une stratégie immobilière et conseiller sur la gestion du patrimoine immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Afin de suivre l'évolution du secteur de l'immobilier et d'identifier les changements conjoncturels et structurels, mettre en place un système de veille informationnelle ciblée dans les domaines réglementaire et fiscal (droit de l'immobilier, droit de l'urbanisme, handicap et immobilier, développement durable, normes et labels, ...), technique, technologique (bâtiment, domotique, digitalisation des activités immobilières...), économique, concurrentielle et politique sur les questions de développement et d'urbanisme en faisant appel aux outils et supports digitaux appropriés.

Cartographier le réseau d'acteurs actuels et entrants sur une zone géographique spécifique (élus, urbanistes, architectes, commerçants ...) et dans le secteur immobilier pour optimiser son expertise territoriale, son assise et sa notoriété par le biais de son réseau professionnel, de l'analyse des informations obtenues via des sources diverses (architectes, PLU...) et de l'étude des évolutions de son territoire (nouveaux modes de vie et de travail, typologie de population, attentes dans l'aménagement du territoire, mobilité, prix, ...).

Identifier des opportunités foncières et/ou projets immobiliers en adéquation avec la demande locale, les besoins d'une entreprise privée/publique ou d'un particulier pour déterminer des pistes de développement de son activité, à partir de la veille informationnelle mise en place, et de documents d'urbanisme en se constituant un réseau professionnel (architectes, maître d'œuvre, bureaux d'études, avocats, banquiers, collectivités locales, mairies, notaires, ...), d'acquéreurs, vendeurs et d'utilisateurs, en utilisant les outils digitaux et d'analyse stratégiques (SWOT) ainsi que des méthodes de prospection foncière adaptées en respectant l'éthique des affaires et en consultant les appels à projets dans le cadre de marchés publics et les documents de consultation en vue d'y répondre et de se positionner en constituant un dossier de candidature (pro) contenant les DCE.

A partir du système de veille mis en place et de l'exploitation des études d'aménagement, des normes et règlements à venir pouvant impacter le secteur de l'immobilier, évaluer la valeur de l'ensemble des actifs constituant un patrimoine immobilier (bureau, commerce, résidence, hôtels logistiques, terrains à bâtir, actifs industriels et ruraux...) d'une entreprise privée ou publique, d'une collectivité ou d'un particulier, en vue d'établir un rapport d'expertise et d'évaluation immobilière à haut niveau d'impact (bilan patrimonial) intégrant d'une part un budget prévisionnel en opération et d'autre part, des éléments techniques, économiques, juridiques et environnementaux consolidés tenant compte des risques, menaces et opportunités identifiés.

En vue d'optimiser et développer la valeur immobilière de l'ensemble des actifs immobiliers, définir la stratégie immobilière d'une entreprise privée/publique, d'une collectivité ou d'un particulier (commanditaire) en étayant plusieurs hypothèses de valorisation à moyen et long terme (projets de restructuration, de rénovation (amélioration du patrimoine et maîtrise des charges), de mise aux normes, d'acquisition (augmentation des surfaces locatives), de diversification, de cession, de réhabilitation ou de résidentialisation), en mobilisant des outils et méthodes financières spécifiques et proposant des indicateurs pour évaluer la performance globale des différentes hypothèses de valorisation en incluant les critères ESG, en déterminant les seuils intermédiaires de gestion pour chacun d'eux et en prévoyant un plan de financement pour chaque bien immobilier (endettement, autofinancement, financement mixte, appel aux investisseurs) pour optimiser le bilan.

Engager une démarche de labellisation ou de certification environnementale (HQE, BREEAM, LEED, Ready to Service (R2S), WiredScore, BBKA Excellence, E2C1 par exemple) en sélectionnant le label ou la certification et en accompagnant dans l'élaboration des dossiers d'obtention afin de valoriser la qualité de son bâti et porter l'innovation notamment en matière de développement durable et prévoyant les situations de handicap.

A partir de l'analyse de la gestion de la maintenance immobilière mise en place au sein de l'entreprise privée/publique, d'une collectivité ou d'un particulier, définir une stratégie et une politique de maintenance du parc immobilier afin de rationaliser les méthodes et procédures actuelles (coût/qualité/homogénéité) en menant des appels d'offre et des appels à projet de travaux pour retenir les meilleures solutions techniques avec le meilleur ratio qualité-prix et optimiser la gestion des budgets de travaux et d'entretien courant (économies de charges, de consommation énergétique ...) et en identifiant, sélectionnant et pilotant des entreprises d'exploitation-maintenance plus écoresponsables et efficaces.

En vue d'assurer la préservation physique des actifs immobiliers constitutifs d'un patrimoine, piloter la gestion de la maintenance technique dans le respect des 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, code du travail, ...) en supervisant l'ensemble des opérations de maintenance à différents niveaux (préventive, corrective) dans les délais impartis par les services généraux et/ou les entreprises d'exploitation/maintenance, en coordonnant les mises aux

normes nécessaires et en respectant les obligations légales périodiques de contrôle (SSI, extincteurs...).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mémoire de recherche appliquée réalisé individuellement avec soutenance orale

RNCP41117BC02 — Planifier et sécuriser la préparation d'un projet immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une évaluation quantitative et qualitative de la faisabilité technique d'un projet immobilier afin d'émettre un go/no go sur le projet et de cerner les contraintes et les avantages de celui-ci à partir des PLU (plan local d'urbanisme), des plans d'aménagement territorial, de la planification d'études et d'interventions techniques avant travaux (sondage des sols, dépollution, fouilles selon la nature du projet (construction, réhabilitation/rénovation notamment).

Etablir un budget prévisionnel et un plan de trésorerie adaptés aux objectifs du projet immobilier intégrant le plan de financement afin d'estimer les gains potentiels (financier, notoriété, extension de sa zone d'influence, de son périmètre géographique) et d'évaluer la rentabilité du projet immobilier selon qu'il s'agit d'un programme neuf, de rénovation ou bien encore de réhabilitation en s'appuyant sur les prestataires et/ou ressources internes.

Anticiper et gérer les freins et contestations au projet provenant des acteurs locaux (élus, habitants, associations...) en développant un argumentaire, en rencontrant les acteurs sur le terrain et en étant dans une posture de concertation et de co-construction afin de faciliter l'appropriation et la réalisation du projet.

A partir de l'exploitation des résultats des études de faisabilité technique et financière menées préalablement, rédiger l'avant-projet immobilier sommaire et définitif ou le CCTP (cahier des clauses techniques particulières) selon la nature du projet immobilier à mener en décrivant et présentant les différentes solutions techniques retenues (plans, dimensions, volumes, choix des matériaux, prestations techniques, optimisation de l'intégration du terrain/bien aux réseaux de transport, énergie, eau notamment), en détaillant le montant prévisionnel des travaux (DQE dans le cadre d'un marché public) et la durée des travaux, en tenant compte non seulement des besoins des utilisateurs et d'autre part, des attentes du commanditaire qu'il soit public ou privé, en respectant les règles d'urbanisme et les normes (construction notamment) et en intégrant les enjeux RSE afin de fixer les étapes fonctionnelles à suivre et assurer l'ordonnancement du projet immobilier.

Sécuriser le montage financier du projet en mobilisant ses fonds propres; en captant des investisseurs solvables, éthiques et écoresponsables; en réceptionnant des fonds issus de la pré-commercialisation des bâtis (VEFA) ; en négociant des financements avec les partenaires bancaires (prêt bancaire ou prise de participation) ; ou en identifiant des nouvelles sources de financement immobilière (Crowdfunding immobilier notamment) afin de palier tout défaut éventuel de trésorerie et garantir le lancement et l'aboutissement du projet.

Accompagner dans la négociation et l'élaboration des montages juridiques et financiers liés aux différents projets immobiliers permettant ainsi l'établissement notamment de contrats (VEFA, CPI, baux de construction, commercial ou bien emphytéotique), du CCAP/CCAG, d'accords, de partenariats, de conventions en définissant de manière formelle, d'une part, l'organisation des droits et obligations de chacun avec les responsabilités inhérentes dans la mise en œuvre du projet immobilier, et d'autre part, la prise en charge du risque inhérent à un projet immobilier, en spécifiant les clauses financières (financements privés, partenariat public-privé PPP), en détaillant les clauses environnementales et sociales ainsi que les clauses de délais, en déterminant l'ampleur des ressources à mobiliser pour la mise en œuvre du projet immobilier.

Piloter les dossiers à soumettre aux autorités administratives compétentes dans les délais impartis (dossier de demande de permis de construire, autorisation de travaux, autorisation préalable, certificat d'adressage notamment) en collaboration avec l'architecte et/ou le maître d'œuvre le cas échéant, chargé de sa rédaction et du suivi de l'instruction des demandes jusqu'à l'expiration des recours éventuels.

Afin de développer le patrimoine immobilier, mener les acquisitions foncières et/ou immobilières nécessaires au projet en définissant les besoins en acquisition ; en négociant le prix et en mobilisant les techniques adaptées, dans l'objectif de conclure la vente et de développer le patrimoine immobilier.

En vue d'assurer la vente/cession d'un bien dans le cadre d'un projet immobilier (valorisation, promotion immobilière) et de se constituer des réserves financières, superviser la stratégie et les actions de promotion commerciale en produisant des argumentaires étayant les avantages compétitifs et la promesse de valeur du programme immobilier d'un point de vue utilisateurs selon la réglementation, les délais et les objectifs de rentabilité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas individuelle

RNCP41117BC03 — Piloter le déploiement et la livraison d'un projet immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

A partir de la définition des besoins et du cahier des charges, désigner le maître d'œuvre (MOE) ou en assurer les missions du projet immobilier par la rédaction des dossiers de consultation pour la recherche d'entreprises intervenantes sur les travaux, la constitution, le cas échéant, d'appels d'offre pour identifier les fournisseurs, sous-traitants, prestataires, en déterminant les critères de sélection privilégiant la bonne prise en compte des impératifs techniques et financiers et la négociation des termes des contrats de maîtrise d'ouvrage (AMO) ou de maîtrise d'ouvrage déléguée (MOD) pour garantir une réalisation optimale du projet dans le respect des délais, des coûts et des normes applicables et des règles de marchés publics le cas échéant.

A partir du planning prévisionnel des travaux défini préalablement dans le cadre de l'avant-projet, suivre le pilotage de la maîtrise d'œuvre sur chaque étape du projet, en assurant une relation permanente avec la maîtrise d'œuvre et les entreprises partenaires et les prestataires, en organisant des réunions de suivi et des réunions spécifiques de mise au point avec les tiers (municipalité, collectivité territoriale, entreprises/sous-traitants, associations, riverains), en gérant les coûts pour veiller à l'économie de projet afin de sécuriser la réussite du projet et par conséquent la satisfaction des parties prenantes, s'assurer, d'une part, du respect des engagements contractuels (délais, qualité des ouvrages notamment) et des normes en vigueur (accessibilité handicap, normes environnementales...) au travers des documents d'exécution (EXE) transmis par les entreprises partenaires et les prestataires.

Renégocier, le cas échéant, des points techniques, budgétaires et de planification des opérations éventuelles en proposant, effectuant des arbitrages et coordonnant l'instruction de demandes de modifications dans le cadre du projet immobilier.

Elaborer des reporting mensuels et suivre les bilans financiers des opérations dans le cadre d'un projet immobilier par la construction, d'une part, d'indicateurs de performance spécifiques à chaque étape du projet de la conception/préparation, construction/rénovation/réhabilitation, commercialisation à la réception/exploitation ; et d'autre part, l'analyse des tableaux de bord de suivi de projet afin de préconiser des actions correctives le cas échéant.

Superviser la livraison des bâtis pour prévenir les litiges et garantir la qualité du produit final en menant les opérations préalables à la réception (OPR) et les opérations préalables de livraison (OPL) pour identifier et caractériser l'ensemble des réserves par rapport aux livrables des marchés signés, en se coordonnant avec la maîtrise d'œuvre et le contrôleur technique pour établir les documents de fin d'exécution (notamment le RFCT - rapport final de contrôle technique), en s'assurant de la conformité du bâti au travers de la commission de sécurité et en menant le transfert de propriété.

Assurer le suivi des incidents, des réclamations ou des contentieux pendant les années de garantie (biennale, décennale, de parfait achèvement / GPA) en concertation avec les assurances afin d'assurer la satisfaction de l'ensemble des parties prenantes et limiter les litiges.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Etude de cas individuelle avec remise d'un dossier écrit

RNCP41117BC04 — Manager son activité immobilière et les équipes

LISTE DE COMPÉTENCES

Fiabiliser la création de sa propre structure immobilière en choisissant la structure juridique et le régime social les plus adaptés à l'activité proposée (entreprendre seul ou à plusieurs) ou SCCV (société civile de construction-vente) selon l'activité immobilière choisie, en réalisant une étude de marché et un benchmark en vue de comprendre le marché immobilier, d'identifier les opportunités de développement et de proposer un positionnement différenciant apporteur de valeur ajoutée, en établissant un business plan à court et moyen terme pour argumenter auprès de potentiels financeurs ou partenaires, en se rapprochant et sélectionnant des éventuels associés fiables et des tiers de confiance (comptable, notaire, avocat, juriste/expert juridique, architecte, branches professionnelles...) pour anticiper les potentiels risques et en tenant compte des critères ESG et RSE (droits fondamentaux du travail et handicap, environnement ...).

Effectuer les démarches administratives et obtenir l'ensemble des pièces et justificatifs requis pour l'exercice d'une activité immobilière (agréments, immatriculation au RCS, garanties obligatoires telles que l'assurance responsabilité civile professionnelle, garantie financière notamment, assurance multirisques professionnelle, ...).

Définir la stratégie marketing et commerciale précisant d'une part le plan de communication institutionnelle cohérent avec les valeurs de la structure immobilière pour accroître la visibilité et la réputation de la structure (sites internet, réseaux sociaux, stratégie social média, publicité native/native ads, e-branding...), vendre ses services spécialisés et ainsi augmenter ses parts de marché.

Afin d'éviter les conséquences civiles, sociales, pénales et fiscales, sécuriser l'activité immobilière, en identifiant les risques juridiques pour la structure d'un point de vue opérationnel 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 ...).

Exploiter les données comptables et financières (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 la structure immobilière, identifier les écarts et, le cas échéant, réorienter la stratégie de la structure.

Constituer l'équipe de collaborateurs internes et externes en sélectionnant les profils adaptés aux compétences techniques et comportementales requises et mettant en place une équipe de professionnels fiables et expérimentés, en tenant compte de la politique d'inclusion et de toute situation de handicap et en sécurisant le processus d'intégration des collaborateurs afin de favoriser la contribution individuelle et collective à la réussite de l'activité et/ou du projet immobilier.

Organiser les processus métiers de la structure immobilière 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, d'une part, optimiser le fonctionnement et la performance de la structure, et d'autre part, faire respecter par les collaborateurs, les règles d'éthique et de déontologie propres aux métiers de l'immobilier.

Afin d'améliorer la performance collective et de favoriser la cohésion d'équipe, animer le travail des équipes en fédérant les collaborateurs autour des projets de l'entreprise et en définissant leurs rôles et responsabilités pour maximiser les chances de réussite des projets, en assurant un appui technique métier (promotion, rénovation, réhabilitation, copropriété, gérance, transactions...), juridique et social et en menant des évaluations annuelles individuelles et collectives.

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet fil rouge avec remise d'un dossier écrit individuel et d'une soutenance orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'Expert en management immobilier peut travailler dans le secteur privé, le secteur public ou en tant qu'indépendant :

- Promoteurs Immobiliers ;
- Sociétés bancaires, financières ou spécialisées en gestion de patrimoine et en conseil ;
- OPCI (Organisme de Placement Collectif en Immobilier) ;
- SIIC (Société d'Investissement en Immobilier Cotée) ;
- Bailleurs sociaux ;
- Entreprises privées ;
- Collectivités : mairie, métropoles, départements, régions ;
- Ministères (Architectes du Bâtiment de France – ABF)

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Responsable développement foncier / Responsable foncier

Promoteur / Constructeur immobilier

Responsable de programme immobilier

Directeur / Responsable de la construction immobilière

Directeur / Responsable de la promotion immobilière

Directeur / Responsable des investissements immobiliers

Directeur / Responsable / Gestionnaire des programmes immobiliers

Inspecteur foncier

Promoteur-constructeur / Promoteur immobilier
 Responsable de projet de renouvellement urbain
 Responsable développement/expansion immobilière
 Responsable habitat – logement
 Responsable programme réhabilitation immobilière
 Prospecteur négociateur en immobilier
 Conseiller en immobilier d'entreprise / Conseiller en gestion de patrimoine immobilier
 Directeur immobilier
 Gestionnaire d'actifs immobiliers

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier n'est pas réglementé mais l'expert en management immobilier dispose de connaissances étendues de la réglementation, notamment sur les périmètres suivants :

1. Droit immobilier ;
2. Droit fiscal ;
3. Droit de l'urbanisme et de la construction ;
4. Code des marchés publics ;
5. Réglementation relative au zonage environnemental ;
6. Réglementation incendie ;
7. Réglementation sur les matériaux de construction ;
8. Normes, labels RSE et règles ERP notamment :
 1. RE2020 pour le privé ;
 2. Directive européenne sur la performance énergétique des bâtiments (EPBD) ;
 3. Réglementation sur l'accessibilité des bâtiments aux personnes à mobilité réduite :
 1. Arrêté du 20 avril 2017 sur l'accessibilité aux personnes handicapées des ERP lors de leur construction et des installations ouvertes au public lors de leur aménagement
 2. Arrêté du 8 décembre 2014 sur l'accessibilité aux personnes handicapées des ERP
 3. Circulaire du 21 mai 2015 sur la mise en accessibilité des ERP, transports publics, bâtiments d'habitation et de la voirie pour les personnes handicapées
 4. Certification qualité HQE ; BREEAM, LEED, Ready to Service (R2S), WiredScore ;
 5. Label BBKA Excellence
 6. Label E2C1
 7. Norme NFP-03001
 9. Certifications ISO 14 001, 45 001, 50 001 ;
 10. Dispositif TRACFIN.

Par ailleurs, certains métiers de l'immobilier sont soumis à l'obtention d'une carte professionnelle pour les exercer (loi Alur).

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 entrée en 1^{ère} année : avoir validé un niveau 6 (type licence, bachelor) dans un des domaines suivants : finance et management immobilier

Pour une entrée en 2^{ème} année : avoir validé un niveau 6 (type master 1, mastère) dans un des domaines suivants : finance et management immobilier, avec une expérience dans le domaine immobilier.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Avoir suivi le volume horaire minimum précisé dans le règlement pédagogique.

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

Président du jury (professionnel externe, directeur ou chef d'entreprise du secteur)

Directeur de la certification

3 professionnels externes du secteur

COMPOSITION DU JURY — VAE

Président du jury (professionnel externe, directeur ou chef d'entreprise du secteur) ;

1 professionnel externe du secteur ;

1 membre de l'organisme de formation.

Base légale

Date de décision	18/07/2025
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/07/2028
Date de dernière délivrance possible	18/07/2032

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	45	0	98 %	—
2022	33	0	90 %	46 %
2021	20	0	95 %	61 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP34923

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41117/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	3
Régions couvertes	3
Prix indicatif	13 450 € – 14 250 €
Durée	1834 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	2
Organismes gestionnaires (CFA)	1
Organismes formateurs	1
Régions couvertes	1
Départements couverts	1
Organismes certifiés Qualiopi	1
Sessions	de 09/2025 à 06/2028

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