

Manager immobilier

RNCP41812 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42158, 42178, 42137, 42133, 42186
Code(s) ROME	C1503, M1302, C1504, C1502, C1501
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	18/12/2025
Date d'échéance	18/12/2027

Certificateur(s)

INSTITUT DE GESTION SOCIALE (IGS) · SIRET : 31249509600157

Partenaires habilités

18 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 18 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASSOCIATION DE GESTION DE L'ECOLE SUPERIEURE DES SERVICES	80760437600028	Former et organiser l'évaluation
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE TERRITORIALE ILLE-ET-VILAINE	13002280900029	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEUR DES SERVICES	41811390800036	Former et organiser l'évaluation
ECOLE SUPERIEURE SCE ENTREPRISES	41770807000061	Former et organiser l'évaluation
GROUPE ANTOINE DE ST-EXUPERY SITE GIORGIO FRASSATI	77774619900010	Former et organiser l'évaluation
GROUPE IGS - CIEFA	33264146300028	Former et organiser l'évaluation
GROUPE IGS - CIEFA	33264146300051	Former et organiser l'évaluation
GROUPE IGS - CIEFA	33264146300135	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE GESTION SOCIALE	31249509600082	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE GESTION SOCIALE	31249509600140	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 18 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp41812-manager-immobilier/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'immobilier est un secteur qui ne cesse d'évoluer et de se renouveler, afin de répondre aux exigences du marché, aux enjeux sociétaux et environnementaux.

Les missions du Manager immobilier sont d'optimiser, de valoriser les placements immobiliers (biens à usage d'habitation, commercial ou professionnel) appartenant à une personne physique ou morale. Il assure le pilotage commercial, administratif et financier du portefeuille immobilier dont il a la charge ou réalise des opérations de promotion immobilière, en intégrant les évolutions digitales. Il a un rôle clé dans la transformation du secteur et dans l'accompagnement des équipes, avec pour objectif de répondre aux enjeux et défis du marché.

ACTIVITÉS VISÉES

Production d'une veille stratégique sur le secteur de l'immobilier
Définition du Business model (modèle d'affaires) de l'activité immobilière
Organisation de l'unité opérationnelle
Gestion financière et comptable de l'unité opérationnelle
Gestion des risques juridiques liés aux activités et stratégie RSE
Définition de la stratégie de communication institutionnelle
Développement et animation de réseaux
Développement d'une veille opérationnelle sur les activités commerciales
Elaboration du plan d'action commercial et marketing
Prospection de nouveaux clients et fidélisation
Suivi de la performance commerciale et de la qualité de service
Organisation d'une équipe
Animation de l'équipe
Gestion du développement des compétences des collaborateurs
Développement de son leadership
Contrôle juridique de la gestion des actifs immobiliers
Gestion technique des actifs immobiliers
Gestion comptable et financière des actifs immobiliers du client
Conseil auprès des investisseurs
Prospection et acquisition foncières
Mise en œuvre du plan d'aménagement foncier
Conception et mise en œuvre des programmes immobiliers
Coordination et suivi de la gestion des programmes immobiliers
Commercialisation des programmes immobiliers
Conseil et accompagnement des clients dans la constitution, la gestion et l'optimisation d'un patrimoine immobilier
Expertise d'un actif immobilier ou foncier

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Organiser une veille informationnelle ciblée dans les domaines règlementaires et fiscaux (droit de l'immobilier, handicap et immobilier, politiques publiques en matière de logement et d'incitation au développement durable, protection des données ...), technologique (digitalisation des outils et méthodes de travail, BIM, visites virtuelles, gestion du cycle de vie des transactions immobilières avec la blockchain ...), sociale et sociétale (évolution des modes de vie et de travail...), économique (taux d'intérêt, inflation, tendances de l'emploi, risques économiques ...), en mobilisant des sources fiables et actualisées et en recourant aux outils et supports digitaux appropriés (sites Internet spécialisés, études sectorielles, IA ...), afin de produire des éléments de synthèse nécessaires à la réflexion stratégique et à sa mise en œuvre opérationnelle

Déterminer le marché potentiel de la Business Unit, à partir de la veille, du diagnostic des forces et faiblesses de l'entreprise, des opportunités de croissance identifiées dans le secteur de l'immobilier et des risques liés aux actifs immobiliers (risques financiers, opérationnels, de conformité...), en utilisant les outils d'analyse stratégiques et les techniques du benchmark, afin de proposer un positionnement différenciant apporteur de valeur ajoutée

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

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

Analyser périodiquement les tableaux de bord de gestion, en s'appuyant sur les logiciels adéquats, en tenant compte des performances réalisées, des revenus prévisionnels et, le cas échéant, de l'évolution des conditions du marché, afin d'optimiser l'allocation des ressources et de mettre en place les actions correctives nécessaires

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

Sécuriser l'activité, en identifiant les risques juridiques pour l'unité opérationnelle et pour le dirigeant (risques liés à la détention de fonds pour compte de tiers, fautes professionnelles, détournements, évasion fiscale, TRACFIN, discrimination, absence de démarche RSE, manquements à l'éthique ou à la déontologie ...) 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 ...), afin d'éviter les conséquences civiles, sociales, pénales et fiscales de ces risques

Construire une stratégie de RSE (inclusion, diversité...), en mobilisant les équipes autour des valeurs et des engagements de l'entreprise (droits fondamentaux du travail et handicap, environnement ...), en mettant en place des actions dédiées, pour s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue répondant aux attentes des parties prenantes et apporter une contribution sociétale positive

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

Constituer un réseau professionnel de proximité en identifiant et développant des relations suivies et constructives avec les décideurs locaux, les relais d'opinion importants, les responsables économiques et politiques prioritaires et les organisations professionnelles dans la zone d'exercice de l'entreprise..., en participant aux réunions professionnelles et aux événements locaux, en organisant des actions en présentiel et sur les réseaux sociaux, dans l'objectif de s'informer sur les opportunités commerciales, de représenter son entreprise, d'assurer la notoriété de la marque employeur auprès des tiers et de développer des partenariats

Effectuer une veille juridique et réglementaire appliquée aux activités de transaction et de gestion immobilières (normes de construction et labels, contrats de location et de vente, fiscalité immobilière, jurisprudence en matière de litiges et de résolution des conflits...), pour s'assurer de la conformité des activités commerciales de son unité opérationnelle au regard des lois et réglementations en vigueur et apporter un bon niveau de conseil à ses clients.

Développer une veille concurrentielle, une veille marché (contexte local, dynamique de l'offre et de la demande, fluctuations des prix, taux d'intérêt...) et une veille clients (feedback, niveau de satisfaction, préférences, besoins, comportements et tendances ...), en mobilisant les outils d'analyse prédictive (IA ...) afin d'identifier les segments porteurs et de définir sa stratégie commerciale

Etablir un plan d'actions échelonné dans le temps, en ayant déterminé la clientèle cible (particuliers, entreprises, institutionnels), le type de biens ou services à commercialiser (neuf, ancien, logements, commerces, bureaux, produits patrimoniaux, terrains ...), les secteurs à développer, la stratégie de marketing mix et en affectant les ressources humaines et financières nécessaires, afin de développer l'activité

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

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

Mettre en place des campagnes de prospection, en utilisant une stratégie omnicanale adaptée aux cibles identifiées (sites internet, réseaux sociaux, stratégie social média, développement d'événements ou réseaux affinitaires...), pour promouvoir et développer les services de l'unité (transaction, gestion, conseil ...)

Mettre en œuvre des actions spécifiques de fidélisation et créer de la synergie inter-métiers (utilisation des données clients de l'activité transaction pour l'activité de gestion et inversement, par exemple), à partir de la qualification des clients et prospects au moyen de l'outil CRM, des chatbots, de l'IA, pour les transformer en prescripteurs (ambassadeur, parrainage ...)

Répondre à des appels d'offres ciblés au regard des spécificités de son activité (pour postuler en tant que syndic,

répondre à une commande d'une collectivité territoriale relative à l'aménagement d'un territoire ...), en respectant les procédures et les délais, en valorisant ses avantages concurrentiels, pour diversifier ses parts de marché
Analyser les résultats fournis par les outils de reporting (tableaux de bord, suivi des données et statistiques générées par les outils CRM, IA...), en tenant compte des facteurs internes et externes pour vérifier l'atteinte des objectifs commerciaux et mettre en place le cas échéant un plan de progrès (ajustements du budget, révision de la stratégie marketing ...)

Mesurer la satisfaction clients, en analysant les indicateurs, pour mettre en place des actions correctives visant à optimiser la relation client et l'accessibilité à l'information pour les personnes en situation de handicap (par exemple : explicitation des comptes-rendus de gérance, circulation d'informations dans les copropriétés par l'extranet, explicitations sur le processus de VEFA, sur les plans de financement et d'investissement ...)

Constituer l'équipe de collaborateurs en sélectionnant, dans le respect de la politique d'inclusion, les profils adaptés aux missions à court et à moyen termes, en mettant en place les moyens (salaires, processus...) nécessaires à la réalisation des objectifs fixés et en veillant à anticiper au mieux les variations de charge, afin de favoriser la contribution individuelle et collective à la réussite de l'activité

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

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

Veiller à ce que l'ergonomie des postes de travail de ses collaborateurs et l'adaptation des installations et modalités d'exercice de l'activité, en présentiel et dans le cas du travail à distance, soient assurées, notamment pour les personnes en situation de handicap, afin de favoriser leur bien-être et leur efficacité

Fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs aux collaborateurs, en mettant en place des indicateurs de performance individuels et collectifs, en tenant compte des situations individuelles (temps partiels, absences, handicap...) et en recourant aux différentes méthodes incitatives pour motiver les équipes et assurer la productivité requise

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

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

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

Promouvoir une culture client (acquéreur, propriétaire, locataire) partagée au sein de l'entreprise, en impliquant l'ensemble des collaborateurs, par une mise en commun d'informations et d'expériences clients, par de la communication interne sur la performance client et par d'éventuels « incentives », pour favoriser la satisfaction client

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

Option Gérer des actifs immobiliers

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

Piloter le maintien en bon état technique des locaux confiés en gestion, leur conformité aux règles de sécurité et d'accessibilité aux personnes en situation de handicap et aux normes d'exploitation applicables au type d'immeuble concerné (ERP, IGH, ICPE, etc.), en analysant les informations recueillies auprès de ses collaborateurs (diagnostics

techniques, carnet d'information du logement, maquette numérique, outil BIM ...) et les indicateurs, en optimisant la gestion des budgets de travaux et d'entretien courant (économies de charges et de consommation énergétique ...), en recourant en fonction des besoins à l'intelligence artificielle, pour mettre en œuvre les actions visant à garantir la sécurité des résidents, assurer une exploitation opérationnelle des données et anticiper les situations (maintenance prédictive, optimisation énergétique ...)

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

Apporter au propriétaire des solutions pertinentes pour moderniser et valoriser les biens immobiliers leur appartenant, pour lutter contre l'obsolescence, en leur conseillant des travaux d'amélioration, d'aménagement, de mise aux normes réglementaires et entretien du patrimoine (DPE, plans pluriannuels de travaux, rénovation énergétique ...), en proposant et réalisant des dossiers permettant d'obtenir une labellisation ou une certification environnementale ou de connectivité (HQE, BREEAM, LEED, Ready to Service (R2S), WiredScore,...) et les aides financières mobilisables

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

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

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

Option Réaliser des opérations d'aménagement foncier et de promotion immobilière

Identifier des opportunités foncières en adéquation avec la demande locale, tout en répondant le plus possible à l'objectif national de sobriété foncière et aux objectifs régionaux de réduction de la consommation d'ENAF, en effectuant une veille sur les tendances du marché et les besoins, sur les évolutions juridiques en termes d'urbanisme et sur les schémas d'aménagement du territoire, en mobilisant son réseau relationnel, en utilisant les outils digitaux de prospection foncière et l'IA, en collectant et analysant les informations pertinentes auprès des acteurs du secteur (SAFER, plans cadastraux, projets des élus des collectivités territoriales, PLU, SCOT, autres documents d'urbanisme, visites sur sites...), dans l'objectif de mettre en place des projets d'aménagement et de développement fonciers durables, privilégiant au maximum la réhabilitation et intégrant des solutions écologiques dans l'esprit de la loi Climat et Résilience (adaptation aux impacts du changement climatique...)

Dialoguer et négocier les termes de l'achat du foncier (prix, modalités de paiement, délais, éventuelles conditions suspensives...) avec le propriétaire foncier, après avoir consulté la SAFER, estimé la valeur du bien et avoir effectué les vérifications inhérentes à la due diligence, en mobilisant les techniques adaptées et en faisant valoir les possibilités d'exonération de taxation de plus-value de cession (exemple : dispositifs publics en cas de construction d'un pourcentage de logements sociaux ...), dans l'objectif d'acquérir le foncier aux meilleures conditions et d'assurer le développement commercial de son activité

Piloter les avant-projets à destination du promoteur, en coordonnant et en analysant les études préalables prenant en compte l'ensemble des paramètres (cadre réglementaire, impacts environnementaux, règles d'aménagement de la ville incluant les réseaux de services publics, conditions favorisant le bien-vivre ensemble ...), en consultant les parties prenantes et en réalisant le montage financier prévisionnel des travaux à réaliser, afin d'élaborer le cahier des charges détaillé d'une proposition d'aménagement répondant aux objectifs et s'appuyant sur la faisabilité technique, juridique et financière et sur le respect des normes environnementales

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

Procéder au montage juridique et à l'ingénierie financière du programme de construction, en s'assurant que le projet intègre bien les normes (accessibilité handicap, normes environnementales ...) et que le dossier de demande de permis de construire est conforme, en identifiant les investissements mobilisables et en prévoyant un taux de pré-commercialisation permettant d'obtenir les garanties financières d'achèvement et le financement de l'opération par les prêteurs, en établissant la grille des prix, afin que le programme respecte le cadre légal et réponde aux critères financiers de l'entreprise

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

Piloter la maîtrise d'œuvre, en assurant la coordination opérationnelle de l'ensemble des intervenants, en veillant au respect des engagements contractuels dans la réalisation des travaux (délais, qualité des ouvrages, maîtrise des coûts, données pour l'établissement du carnet d'information du logement) au moyen des outils de suivi appropriés (tableaux de bord, systèmes d'IA, BIM, drones, capteurs IoT...) et en effectuant les arbitrages nécessaires le cas échéant, pour assurer le bon avancement de ceux-ci

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

Mettre en œuvre la commercialisation du programme, en lien avec l'équipe commerciale, de la phase de négociation à la phase de réception par le client, en analysant les tableaux de bord de suivi des ventes, en préconisant des actions correctives le cas échéant, en prévoyant les process de réparation des éventuels désordres révélés à la livraison et dans les délais de garantie réglementaire, pour atteindre les objectifs dans le respect des règles

Option Expertiser et valoriser un patrimoine immobilier et foncier

Établir des bilans patrimoniaux individualisés, en analysant le profil du client (ses actifs patrimoniaux, ses besoins et objectifs, son niveau de tolérance au risque financier, son intérêt pour les investissements vertueux en termes écologiques..., sa situation de handicap le cas échéant) et en tenant compte de sa situation fiscale, pour lui proposer des investissements en cohérence avec sa demande

Conseiller au client une stratégie d'investissement (choix de véhicules collectifs ou d'espaces à fiscalité préférentielle...), notamment dans des projets durables, en réalisant des simulations de rendement à l'aide de logiciels dédiés et d'algorithmes d'IA, en développant un argumentaire valorisant les performances des produits proposés et leur adéquation avec les besoins du client et en informant celui-ci sur le cadre juridique et fiscal de ces produits, dans l'objectif de l'aider dans ses arbitrages et d'optimiser son patrimoine immobilier

Identifier les opportunités de produits existants sur le marché de l'immobilier et du foncier, répondant dans la mesure du possible aux enjeux de responsabilité sociale et environnementale, en effectuant une veille ciblée sur les évolutions du marché, en s'informant auprès d'un réseau de partenaires (promoteurs, négociateurs...), afin de pouvoir proposer aux clients les produits les mieux adaptés à leurs besoins, offrant des rendements attractifs et permettant de conclure la transaction

Gérer le suivi des investissements des clients, en établissant la valorisation périodique de leurs biens, en analysant les écarts entre les résultats prévisionnels et ceux réalisés, en tenant compte des éventuels changements de situation des clients et en anticipant les risques (juridiques, techniques, environnementaux et liés à l'évolution des marchés...), afin de leur permettre d'orienter leurs placements vers un meilleur rendement et de sécuriser le patrimoine des clients

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

Estimer un bien immobilier ou foncier, en sélectionnant et combinant les méthodes d'évaluation adaptées au type de bien (par comparaison, par le revenu, par le coût ou l'investissement...), en prenant en considération la finalité de la demande d'expertise, en recueillant et analysant les données juridiques, techniques, environnementales, fiscales et économiques nécessaires, afin de donner une valeur chiffrée objectivement fondée, de manière impartiale et indépendante

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

Blocs de compétences

RNCP41812BC01 — Piloter une business unit (unité opérationnelle) immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser une veille informationnelle ciblée dans les domaines réglementaires et fiscaux (droit de l'immobilier, handicap et immobilier, politiques publiques en matière de logement et d'incitation au développement durable, protection des données ...), technologique (digitalisation des outils et méthodes de travail, BIM, visites virtuelles, gestion du cycle de vie des transactions immobilières avec la blockchain ...), sociale et sociétale (évolution des modes de vie et de travail...), économique (taux d'intérêt, inflation, tendances de l'emploi, risques économiques ...), en mobilisant des sources fiables et actualisées et en recourant aux outils et supports digitaux appropriés (sites Internet spécialisés, études sectorielles, IA ...), afin de produire des éléments de synthèse nécessaires à la réflexion stratégique et à sa mise en œuvre opérationnelle

Déterminer le marché potentiel de la Business Unit, à partir de la veille, du diagnostic des forces et faiblesses de l'entreprise, des opportunités de croissance identifiées dans le secteur de l'immobilier et des risques liés aux actifs immobiliers (risques financiers, opérationnels, de conformité...), en utilisant les outils d'analyse stratégiques et les techniques du benchmark, afin de proposer un positionnement différenciant apporteur de valeur ajoutée

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

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

Analyser périodiquement les tableaux de bord de gestion, en s'appuyant sur les logiciels adéquats, en tenant compte des performances réalisées, des revenus prévisionnels et, le cas échéant, de l'évolution des conditions du marché, afin d'optimiser l'allocation des ressources et de mettre en place les actions correctives nécessaires

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

Sécuriser l'activité, en identifiant les risques juridiques pour l'unité opérationnelle et pour le dirigeant (risques liés à la détention de fonds pour compte de tiers, fautes professionnelles, détournements, évasion fiscale, TRACFIN, discrimination, absence de démarche RSE, manquements à l'éthique ou à la déontologie ...) 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 ...), afin d'éviter les conséquences civiles, sociales, pénales et fiscales de ces risques

Construire une stratégie de RSE (inclusion, diversité...), en mobilisant les équipes autour des valeurs et des engagements de l'entreprise (droits fondamentaux du travail et handicap, environnement ...), en mettant en place des actions dédiées, pour s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue répondant aux attentes des parties prenantes et apporter une contribution sociétale positive

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

Constituer un réseau professionnel de proximité en identifiant et développant des relations suivies et constructives avec les décideurs locaux, les relais d'opinion importants, les responsables économiques et politiques prioritaires et les organisations professionnelles dans la zone d'exercice de l'entreprise..., en participant aux réunions professionnelles et aux événements locaux, en organisant des actions en présentiel et sur les réseaux sociaux, dans l'objectif de s'informer sur les opportunités commerciales, de représenter son entreprise, d'assurer la notoriété de la marque employeur auprès des tiers et de développer des partenariats

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas terrain réelle ou simulée, avec restitution écrite et soutenance orale

RNCP41812BC02 — Piloter le développement commercial de l'unité opérationnelle immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Effectuer une veille juridique et réglementaire appliquée aux activités de transaction et de gestion immobilières (normes de construction et labels, contrats de location et de vente, fiscalité immobilière, jurisprudence en matière de litiges et de résolution des conflits...), pour s'assurer de la conformité des activités commerciales de son unité opérationnelle au regard des lois et réglementations en vigueur et apporter un bon niveau de conseil à ses clients

Développer une veille concurrentielle, une veille marché (contexte local, dynamique de l'offre et de la demande, fluctuations des prix, taux d'intérêt...) et une veille clients (feedback, niveau de satisfaction, préférences, besoins, comportements et tendances ...), en mobilisant les outils d'analyse prédictive (IA ...) afin d'identifier les segments porteurs et de définir sa stratégie commerciale

Etablir un plan d'actions échelonné dans le temps, en ayant déterminé la clientèle cible (particuliers, entreprises, institutionnels), le type de biens ou services à commercialiser (neuf, ancien, logements, commerces, bureaux, produits patrimoniaux, terrains ...), les secteurs à développer, la stratégie de marketing mix et en affectant les ressources humaines et financières nécessaires, afin de développer l'activité

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

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

Mettre en place des campagnes de prospection, en utilisant une stratégie omnicanale adaptée aux cibles identifiées (sites internet, réseaux sociaux, stratégie social média, développement d'événements ou réseaux affinitaires...), pour promouvoir et développer les services de l'unité (transaction, gestion, conseil ...)

Mettre en œuvre des actions spécifiques de fidélisation et créer de la synergie inter-métiers (utilisation des données clients de l'activité transaction pour l'activité de gestion et inversement, par exemple), à partir de la qualification des clients et prospects au moyen de l'outil CRM, des chatbots, de l'IA, pour les transformer en prescripteurs (ambassadeur, parrainage ...)

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

Analyser les résultats fournis par les outils de reporting (tableaux de bord, suivi des données et statistiques générées par les outils CRM, IA...), en tenant compte des facteurs internes et externes pour vérifier l'atteinte des objectifs commerciaux et mettre en place le cas échéant un plan de progrès (ajustements du budget, révision de la stratégie marketing ...)

Mesurer la satisfaction clients, en analysant les indicateurs, pour mettre en place des actions correctives visant à optimiser la relation client et l'accessibilité à l'information pour les personnes en situation de handicap (par exemple : explicitation des comptes-rendus de gérance, circulation d'informations dans les copropriétés par l'extranet, explicitations sur le processus de VEFA, sur les plans de financement et d'investissement ...)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas écrite

RNCP41812BC03 — Manager des équipes dans une activité immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Constituer l'équipe de collaborateurs en sélectionnant, dans le respect de la politique d'inclusion, les profils adaptés aux missions à court et à moyen termes, en mettant en place les moyens (salaires, processus...) nécessaires à la réalisation des objectifs fixés et en veillant à anticiper au mieux les variations de charge, afin de favoriser la contribution individuelle et collective à la réussite de l'activité

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

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

Veiller à ce que l'ergonomie des postes de travail de ses collaborateurs et l'adaptation des installations et modalités d'exercice de l'activité, en présentiel et dans le cas du travail à distance, soient assurées, notamment pour les personnes en situation de handicap, afin de favoriser leur bien-être et leur efficacité

Fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs aux collaborateurs, en mettant en place des indicateurs de performance individuels et collectifs, en tenant compte des situations individuelles (temps partiels, absences, handicap...) et en recourant aux différentes méthodes incitatives pour motiver les équipes et assurer la productivité requise

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

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

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

Promouvoir une culture client (acquéreur, propriétaire, locataire) partagée au sein de l'entreprise, en impliquant l'ensemble des collaborateurs, par une mise en commun d'informations et d'expériences clients, par de la communication interne sur la performance client et par d'éventuels « incentives », pour favoriser la satisfaction client

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas écrite

Épreuve orale individuelle avec mise en situation

Auto-évaluation synthétisée à l'écrit

RNCP41812BC04 — Gérer des actifs immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

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

Piloter le maintien en bon état technique des locaux confiés en gestion, leur conformité aux règles de sécurité et d'accessibilité aux personnes en situation de handicap et aux normes d'exploitation applicables au type d'immeuble concerné (ERP, IGH, ICPE, etc.), en analysant les informations recueillies auprès de ses collaborateurs (diagnostics techniques, carnet d'information du logement, maquette numérique, outil BIM ...) et les indicateurs, en optimisant la gestion des budgets de travaux et d'entretien courant (économies de charges et de consommation énergétique ...), en recourant en fonction des besoins à l'intelligence artificielle, pour mettre en œuvre les actions visant à garantir la sécurité des résidents, assurer une exploitation opérationnelle des données et anticiper les situations (maintenance prédictive, optimisation énergétique ...)

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

Apporter au propriétaire des solutions pertinentes pour moderniser et valoriser les biens immobiliers leur appartenant, pour lutter contre l'obsolescence, en leur conseillant des travaux d'amélioration, d'aménagement, de mise aux normes réglementaires et entretien du patrimoine (DPE, plans pluriannuels de travaux, rénovation énergétique ...), en proposant et réalisant des dossiers permettant d'obtenir une labellisation ou une certification environnementale ou de connectivité (HQE, BREEAM, LEED, Ready to Service (R2S), WiredScore,...) et les aides

financières mobilisables

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

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

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas avec restitution écrite et soutenance orale

RNCP41812BC05 — Réaliser des opérations d'aménagement foncier et de promotion immobilière

LISTE DE COMPÉTENCES

Identifier des opportunités foncières en adéquation avec la demande locale, tout en répondant le plus possible à l'objectif national de sobriété foncière et aux objectifs régionaux de réduction de la consommation d'ENAF, en effectuant une veille sur les tendances du marché et les besoins, sur les évolutions juridiques en termes d'urbanisme et sur les schémas d'aménagement du territoire, en mobilisant son réseau relationnel, en utilisant les outils digitaux de prospection foncière et l'IA, en collectant et analysant les informations pertinentes auprès des acteurs du secteur (SAFER, plans cadastraux, projets des élus des collectivités territoriales, PLU, SCOT, autres documents d'urbanisme, visites sur sites...), dans l'objectif de mettre en place des projets d'aménagement et de développement fonciers durables, privilégiant au maximum la réhabilitation et intégrant des solutions écologiques dans l'esprit de la loi Climat et Résilience (adaptation aux impacts du changement climatique...)

Dialoguer et négocier les termes de l'achat du foncier (prix, modalités de paiement, délais, éventuelles conditions suspensives...) avec le propriétaire foncier, après avoir consulté la SAFER, estimé la valeur du bien et avoir effectué les vérifications inhérentes à la due diligence, en mobilisant les techniques adaptées et en faisant valoir les possibilités d'exonération de taxation de plus-value de cession (exemple : dispositifs publics en cas de construction d'un pourcentage de logements sociaux ...), dans l'objectif d'acquérir le foncier aux meilleures conditions et d'assurer le développement commercial de son activité

Piloter les avant-projets à destination du promoteur, en coordonnant et en analysant les études préalables prenant en compte l'ensemble des paramètres (cadre réglementaire, impacts environnementaux, règles d'aménagement de la ville incluant les réseaux de services publics, conditions favorisant le bien-vivre ensemble ...), en consultant les parties prenantes et en réalisant le montage financier prévisionnel des travaux à réaliser, afin d'élaborer le cahier des charges détaillé d'une proposition d'aménagement répondant aux objectifs et s'appuyant sur la faisabilité technique, juridique et financière et sur le respect des normes environnementales

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

Procéder au montage juridique et à l'ingénierie financière du programme de construction, en s'assurant que le projet intègre bien les normes (accessibilité handicap, normes environnementales ...) et que le dossier de demande de permis de construire est conforme, en identifiant les investissements mobilisables et en prévoyant un taux de pré-commercialisation permettant d'obtenir les garanties financières d'achèvement et le financement de l'opération par les prêteurs, en établissant la grille des prix, afin que le programme respecte le cadre légal et réponde aux critères financiers de l'entreprise

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

Piloter la maîtrise d'œuvre, en assurant la coordination opérationnelle de l'ensemble des intervenants, en veillant au

respect des engagements contractuels dans la réalisation des travaux (délais, qualité des ouvrages, maîtrise des coûts, données pour l'établissement du carnet d'information du logement) au moyen des outils de suivi appropriés (tableaux de bord, systèmes d'IA, BIM, drones, capteurs IoT...) et en effectuant les arbitrages nécessaires le cas échéant, pour assurer le bon avancement de ceux-ci

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

Mettre en œuvre la commercialisation du programme, en lien avec l'équipe commerciale, de la phase de négociation à la phase de réception par le client, en analysant les tableaux de bord de suivi des ventes, en préconisant des actions correctives le cas échéant, en prévoyant les process de réparation des éventuels désordres révélés à la livraison et dans les délais de garantie réglementaire, pour atteindre les objectifs dans le respect des règles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas, avec restitution écrite et soutenance orale

RNCP41812BC06 — Expertiser et valoriser un patrimoine immobilier et foncier

LISTE DE COMPÉTENCES

Établir des bilans patrimoniaux individualisés, en analysant le profil du client (ses actifs patrimoniaux, ses besoins et objectifs, son niveau de tolérance au risque financier, son intérêt pour les investissements vertueux en termes écologiques..., sa situation de handicap le cas échéant) et en tenant compte de sa situation fiscale, pour lui proposer des investissements en cohérence avec sa demande

Conseiller au client une stratégie d'investissement (choix de véhicules collectifs ou d'espaces à fiscalité préférentielle...), notamment dans des projets durables, en réalisant des simulations de rendement à l'aide de logiciels dédiés et d'algorithmes d'IA, en développant un argumentaire valorisant les performances des produits proposés et leur adéquation avec les besoins du client et en informant celui-ci sur le cadre juridique et fiscal de ces produits, dans l'objectif de l'aider dans ses arbitrages et d'optimiser son patrimoine immobilier

Identifier les opportunités de produits existants sur le marché de l'immobilier et du foncier, répondant dans la mesure du possible aux enjeux de responsabilité sociale et environnementale, en effectuant une veille ciblée sur les évolutions du marché, en s'informant auprès d'un réseau de partenaires (promoteurs, négociateurs...), afin de pouvoir proposer aux clients les produits les mieux adaptés à leurs besoins, offrant des rendements attractifs et permettant de conclure la transaction

Gérer le suivi des investissements des clients, en établissant la valorisation périodique de leurs biens, en analysant les écarts entre les résultats prévisionnels et ceux réalisés, en tenant compte des éventuels changements de situation des clients et en anticipant les risques (juridiques, techniques, environnementaux et liés à l'évolution des marchés...), afin de leur permettre d'orienter leurs placements vers un meilleur rendement et de sécuriser le patrimoine des clients

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

Estimer un bien immobilier ou foncier, en sélectionnant et combinant les méthodes d'évaluation adaptées au type de bien (par comparaison, par le revenu, par le coût ou l'investissement...), en prenant en considération la finalité de la demande d'expertise, en recueillant et analysant les données juridiques, techniques, environnementales, fiscales et économiques nécessaires, afin de donner une valeur chiffrée objectivement fondée, de manière impartiale et indépendante

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas en 2 parties, avec restitution écrite et soutenance orale

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs d'activités visés sont :

- les cabinets de gestion immobilière,
- les agences immobilières (indépendantes, franchisées, GIE, en ligne...),
- les sociétés d'administration de biens,
- les sociétés foncières, qui louent leurs actifs immobiliers à des entreprises utilisatrices,
- les sociétés de conseil en immobilier,
- les organismes du logement social / bailleurs sociaux (ESH, OPH, Sociétés d'économie mixte de logements sociaux...)
- les grandes entreprises, les groupes, les administrations publiques, qui gèrent des actifs immobiliers,
- les banques ou les compagnies d'assurances, qui font du conseil immobilier
- les sociétés spécialisées dans la promotion immobilière, dans la construction de maisons individuelles ou dans la gestion immobilière ou foncière.

Il est possible d'exercer en tant que salarié de ces structures ou en tant qu'indépendant.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Dans les métiers de la gestion d'actifs immobiliers et de la vente (résidentiels, tertiaires ou dans le logement social) :

- Gérant / Dirigeant salarié ou non salarié d'une structure immobilière,
- Gestionnaire de copropriétés, couramment appelé « syndic de copropriété »
- Responsable exploitation de copropriétés
- Responsable de gérance locative / de gestion locative
- Responsable de l'habitat et du logement
- Négociateur immobilier (salarié ou agent commercial indépendant)
- Responsable d'antenne / de site / de secteur
- Property Manager
- Asset Manager
- Facility Manager
- Consultant en immobilier d'entreprise
- Responsable de développement investissement locatif
- Investment Manager / Responsable investment asset management

Dans les métiers de l'aménagement et de la promotion immobilière :

- Prospecteur foncier
- Aménageur lotisseur
- Chargé d'opérations
- Responsable d'opérations et d'aménagement / d'opérations de réhabilitation
- Chargé de programmes
- Responsable de programmes
- Chargé de développement
- Responsable de développement foncier
- Commercialisateur de programmes immobiliers
- Chef de projets immobiliers

Dans les métiers de l'expertise et du conseil :

- Expert immobilier
- Conseiller en gestion de patrimoine immobilier
- Consultant en gestion de patrimoine immobilier
- Analyste investissements immobiliers
- Expert en sinistres immobiliers

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le représentant légal, personne physique, de toute structure exerçant la vente, l'achat, la location ou la gestion de biens immobiliers doit être détenteur d'une carte professionnelle.

La législation en vigueur est fixée par le décret n°2015-702 du 19 juin 2015 modifiant le décret 72-678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'application de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce.

Cette législation prévoit qu'en France, l'exercice des activités immobilières soit réglementé. Ainsi, toute personne qui exerce sur le territoire national une ou plusieurs activités portant notamment la mention de :

- transaction sur immeubles et fonds de commerce,
- gestion immobilière,

- syndic de copropriété,

doit détenir une carte professionnelle en cours de validité, mentionnant sa spécialité. Cette carte professionnelle peut être obtenue sous conditions d'aptitudes professionnelles et sous condition de diplôme, selon la réglementation prévue notamment par l'article 11 modifié par décret n°2008-355 du 15 avril 2008 – art. 3. Cette réglementation a évolué, à la suite des dispositions de la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014, dite loi "ALUR" (Accès au Logement et à un Urbanisme Rénové) : La carte professionnelle est d'une durée de 3 ans : article 80 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 modifié par le Décret n°2015-702 du 19 juin 2015 – art 13).

Pour pouvoir exercer leur activité :

- Les agents immobiliers, qui réalisent des transactions (achat, vente, location) avec ou sans maniement de fonds, doivent avoir la carte T
- Les gestionnaires locatifs doivent avoir la carte G
- Les syndics de copropriété doivent avoir la carte S.

Le renouvellement de la carte est soumis, entre autres dispositions, à la justification du respect de l'obligation de formation professionnelle continue prévue à l'article 3-1 de la loi du 2 janvier 1970 et modifiée par le décret n°2016-173 du 18 février 2016, qui prévoit que la durée de la formation continue est de 14 heures par an ou de 42 heures au cours de trois années consécutives d'exercice.

Par ailleurs, un certain nombre de textes de lois et réglementations ont une incidence sur l'activité des professionnels de l'immobilier et notamment des managers. Il s'agit de textes issus du droit immobilier, du code de la construction-habitat, du code général des collectivités territoriales, du droit de l'aménagement, de l'urbanisme, du droit des assurances ..., mais aussi de la «Loi n° 2021- 1104 du 22 août 2021 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience », dite « loi Climat et résilience », publiée le 24 août 2021ou du « décret tertiaire » (décret n° 2019-771 du 23 juillet 2019, consécutif à la Loi ELAN),

Marché du travail

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

Tension de recrutement (DARES 2024)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	2 313 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier · tension 5/5 (Très élevée) R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	11 913
Jugés difficiles à recruter	52 %
Emplois saisonniers	4 %
Familles professionnelles (FAP)	L6X00 — Dirigeants de petites et moyennes entreprises de moins de 50 salariés R3X84 — Employés et professions intermédiaires de l'immobilier R4X93 — Cadres agents immobiliers et syndics

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Les candidats à la certification doivent :

- Soit être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 6 (enseignement technique ou universitaire) enregistré au RNCP ou un diplôme d'Etat (avec obtention de 180 crédits ECTS).
- Soit être titulaire d'un diplôme ou d'un titre de niveau 5 avec expérience professionnelle de 3 ans minimum. Un

dispositif de validation des acquis professionnels est alors proposé aux candidats.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

Pour valider la certification, il faut avoir validé :

- la totalité des 3 blocs de tronc commun,
- un des 3 blocs optionnels,
- le mémoire professionnel et la soutenance orale,
- un retour d'expérience professionnelle, sous la forme d'un portefeuille de preuves en lien avec les activités visées par les référentiels, avec soutenance orale

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

Le jury est composé a minima de deux membres, dont au minimum un professionnel de la fonction immobilière en activité.

Financement en alternance (NPEC)

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

Prise en charge usuelle	8 763 €
Selon la branche	5 000 € – 9 120 €
Prise en charge	Branches concernées
8 763 €	Valeur par défaut · 190 branches
9 120 €	CPNE Transport aérien : personnel au sol, CPNE Travail Temporaire, CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE des centres de gestion agréés et habilités agricoles, CPNEF des Entreprises Sociales pour l'Habitat
8 971 €	CPNE Banque, CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE de l'immobilier, CPNE de la branche Banque Populaire
8 668 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
8 878 €	CPNE de la branche de l'hospitalisation privée à statut commercial et du thermalisme
8 850 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
8 831 €	Commission Paritaire Activités de Marchés Financiers
8 700 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
8 583 €	CPNEFP Commerce à distance
8 500 €	CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie
6 500 €	CPNEFP Carrières et matériaux
5 000 €	CPNEFP de la branche professionnelle des Entreprises du courtage d'assurances et/ou réassurances

Base légale

Date de décision	18/12/2025
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	18/12/2027

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	339	31	92 %	54 %
2022	265	4	95 %	52 %
2021	188	2	99 %	66 %
2020	131	2	97 %	57 %
2019	127	0	98 %	61 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP37279

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP35438, RNCP37279, RNCP40981

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41812/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	3
Organismes formateurs	3
Régions couvertes	3
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 08/2025 à 07/2029

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