

Diplôme supérieur en immobilier

RNCP41903 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	DipViGrM — Diplôme visé grade de master
Code(s) NSF	313
Formacode(s)	42158, 42178, 42137, 42133, 42186
Code(s) ROME	M1302, C1502, C1504, C1501, C1503
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2028

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

GPE ECOLE SUPERIEURE PROFESSIONS IMMOB · SIRET : 78461733400072

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification « diplôme supérieur en immobilier » vise à apporter aux titulaires du diplôme des compétences hautement spécialisées dans le domaine de l'immobilier afin de pouvoir occuper des postes à dimension managériale dans ce secteur, notamment dans les métiers de la gestion immobilière, de l'évaluation et valorisation immobilière, de la promotion immobilière et de l'aménagement.

Dans un contexte sectoriel en pleine mutation en raison de nouveaux enjeux (normes environnementales, accessibilité, télétravail, provincialisation...), le titulaire est en mesure d'apporter une analyse factuelle et actualisée du marché afin de proposer les services les plus adaptés à sa clientèle, de monter un projet et de le mener à bien.

Il travaille en lien avec d'autres professionnels de l'immobilier ou du BTP, ainsi que des prestataires de services et professionnels de la banque-assurance.

ACTIVITÉS VISÉES

- Évaluation et anticipation des risques dans tous types d'opérations immobilières : promotion, évaluation, transaction ou gestion ;
- Évaluation de la solvabilité d'un acquéreur immobilier ;
- Conception et mise en œuvre de montages juridico-financiers liés à une transaction immobilière ;
- Spécification du besoin et élaboration d'un mandat de gestion, d'aménagement ou de promotion immobilière ;
- Évaluation de la faisabilité et de la rentabilité d'un projet immobilier ;
- Management des équipes internes et des partenaires externes ;

Et selon l'option choisie

Option 1 : Property manager-Gestion Immobilière :

- Élaboration d'un plan pluriannuel de gestion immobilière avec indicateurs de performance ;
- Supervision des opérations de maintenance et des travaux neufs d'un parc immobilier.

Option 2 : Aménagement et promotion immobilière :

- Évaluation du potentiel de développement immobilier d'une zone à aménager ;
- Prospection pour l'acquisition de nouveaux terrains constructibles ;
- Maîtrise d'ouvrage ou assistance à maîtrise d'ouvrage pour un programme immobilier ;
- Définition d'une stratégie de commercialisation pour un ensemble immobilier.

Option 3 : Évaluation et finance immobilière :

- Analyse et estimation de la valeur d'un actif immobilier ;
- Développement de la valeur d'un parc d'actifs immobiliers dans un environnement complexe et incertain.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales:

- Identifier les usages numériques et les impacts de leur évolution sur le ou les domaines concernés par la mention
- Se servir de façon autonome des outils numériques avancés pour un ou plusieurs métiers ou secteurs de recherche du domaine
- Mobiliser des savoirs hautement spécialisés, dont certains sont à l'avant-garde du savoir dans un domaine de travail ou d'études, comme base d'une pensée originale
- Développer une conscience critique des savoirs dans un domaine et/ou à l'interface de plusieurs domaines
- Résoudre des problèmes pour développer de nouveaux savoirs et de nouvelles procédures et intégrer les savoirs de différents domaines
- Apporter des contributions novatrices dans le cadre d'échanges de haut niveau, et dans des contextes internationaux
- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation
- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Communiquer à des fins de formation ou de transfert de connaissances, par oral et par écrit, en français et dans au moins une langue étrangère
- Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles
- Prendre des responsabilités pour contribuer aux savoirs et aux pratiques professionnelles et/ou pour réviser la performance stratégique d'une équipe
- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique dans le cadre d'une démarche qualité
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

Compétences spécifiques:

- Conseiller un client, en lien avec le notaire, sur les termes d'un acte de vente, d'achat ou de gestion d'un bien immobilier ou foncier en intégrant les évolutions du cadre légal, grâce à une veille juridique, sociale et environnementale
- Évaluer les risques et les opportunités liés à une transaction immobilière en considérant l'ensemble des perspectives et les risques liés à l'environnement sur la base d'une analyse des données prospectives
- Exploiter les études d'aménagement territorial, les normes et règlements à venir pour anticiper les impacts positifs et négatifs sur la valeur de transaction du foncier en tenant compte des spécificités techniques et énergétiques du bâti ou des spécificités géographiques et géotechniques du terrain à bâtir
- Analyser les documents fiscaux, financiers et patrimoniaux d'un acheteur ou d'un locataire pour garantir sa solvabilité vis-à-vis du vendeurpropriétaire
- Contribuer à la conception de montages juridiques et financiers pour financer un bien immobilier ou foncier en associant vendeur, acquéreur, opérateur et modes de financement
- Conseiller un commanditaire en établissant un dialogue documenté et argumenté et en mobilisant des connaissances juridiques, réglementaires et économiques et des aptitudes commerciales
- Concevoir et rédiger une proposition commerciale pour répondre à un appel d'offre de promotion, d'aménagement, de gestion ou de transaction d'actifs immobiliers en intégrant tous les besoins du mandant
- Recueillir des informations auprès du client mandant propriétaire de biens immobiliers pour caractériser son besoin, en précisant sa stratégie (Assistance à maître d'ouvrage - AMO, Maîtrise d'ouvrage déléguée - MOD...), ses objectifs et ses attentes
- Spécifier les contours et le contenu du projet pour évaluer sa faisabilité, son budget, sa rentabilité et sa durée en intégrant les contraintes techniques et réglementaires
- Élaborer les termes d'un mandat de promotion, d'aménagement de transaction ou de gestion d'actif en intégrant les

règles de rédaction juridique

- Le cas échéant, constituer une équipe projet en sélectionnant les profils adaptés au contour du mandat obtenu, en appliquant une politique inclusive et en clarifiant le rôle et missions de chacun, dans le respect des normes réglementaires en vigueur, et notamment des normes environnementales
- Organiser les processus et fixer les objectifs individuels et collectifs au sein de son unité opérationnelle pour gagner des parts de marché en répondant aux besoins des acquéreurs potentiels, propriétaires, copropriétaires et locataires de biens immobiliers ou fonciers
- Superviser les tâches déléguées à l'équipe projet et analyser les comptes-rendus réguliers afin d'adapter les opérations et assurer la bonne réalisation du projet dans le respect du calendrier et du budget validés avec le client, en intégrant les situations de handicap identifiées au sein de l'équipe
- Identifier et sélectionner des fournisseurs externes pour réaliser les travaux afférant au mandat ainsi que les contrats d'assurance et d'entretien, en négociant les termes des contrats si besoin, en coordination avec les équipes internes, et veiller à la bonne exécution des missions qui leurs sont confiées, tout en s'assurant du réemploi des déchets
- Développer et maintenir le dialogue avec les différentes parties prenantes du projet afin d'atteindre les objectifs fixés, dans le respect d'autrui et en respectant les principes de qualité de vie au travail (QVT)

Option Gestion Immobilière - Property manager

- Élaborer un plan pluriannuel pour gérer un ensemble immobilier en prenant en compte les travaux d'entretien, les investissements et les revenus d'exploitation projetés
- Mettre en place des indicateurs de contrôle pour optimiser la gestion en arbitrant entre productions internes et prestations externes
- Mettre en place des nouveaux services de gestion pour améliorer la satisfaction des utilisateurs et la rentabilité pour le mandant en incluant les besoins des personnes en situation de handicap (PSH)
- Spécifier et superviser les opérations de maintenance et les travaux neufs dans le but de développer la valeur d'un actif immobilier
- Identifier et caractériser les nouvelles technologies pour produire de la valeur ajoutée pour l'utilisateur en respectant les objectifs de rentabilité du mandant
- Intégrer la responsabilité sociale des entreprises (RSE), les contraintes juridiques, techniques et économiques pour optimiser la performance énergétique des bâtiments en améliorant le confort utilisateurs

Option Aménagement et promotion immobilière :

- Analyser les besoins des utilisateurs pour délimiter les contours d'un programme immobilier et de ses services associés
- Évaluer les opportunités de commercialisation d'un programme immobilier et le potentiel de développement d'un terrain ou d'une zone à aménager en exploitant les documents d'urbanisme et les analyses du marché foncier
- Élaborer des montages juridiques et financiers complexes pour diriger un programme de construction ou rénovation immobilière en tant que maître d'ouvrage (MOA ou AMOA), en évaluant les risques et en respectant les étapes usuelles en Avant-projet sommaire (APS), Avant-projet définitif (APD), Diagnostic performance carbone (DPC).
- Définir une stratégie de commercialisation pour déterminer le prix prévisionnel de vente du programme et la rentabilité escomptée pour le programme en se basant sur une étude de marché des acquéreurs et utilisateurs potentiels
- Manager l'ensemble des processus du programme jusqu'à la réception des travaux pour livrer le programme au prix, au niveau de qualité et dans les délais requis

Option Évaluation et finance immobilière :

- Documenter un rapport d'évaluation en respectant les attendus d'un contrat d'expertise et en couvrant tout type d'actifs, et en combinant connaissances juridiques et fiscales et modélisations financières ?
- Analyser l'ensemble des actifs constituant un patrimoine immobilier pour établir un budget prévisionnel en opération et déterminer la rentabilité interne de différentes stratégies de valorisation en mobilisant les méthodes financières appropriées
- Concevoir et étayer plusieurs hypothèses de valorisation à moyen et long terme afin de documenter la rentabilité globale d'un patrimoine immobilier en intégrant différents modèles économiques et en déterminant les seuils intermédiaires de gestion pour chacun d'eux
- Accompagner un commanditaire pour mettre en œuvre une stratégie de valorisation immobilière et définir une politique de revenus et de maîtrise des charges ainsi qu'un niveau de bien-être-utilisateurs tenant compte des situations de handicap
- Proposer des indicateurs pour évaluer la performance globale de différents scénarios de valorisation en incluant les

aspects environnementaux, financiers et déontologiques

- Exploiter les études d'aménagement, les normes et règlements à venir pour anticiper les impacts positifs et négatifs sur la valeur d'un patrimoine en tenant compte des spécificités du bâti et du terrain ainsi que des revenus tirés de l'exploitation des actifs

Blocs de compétences

RNCP41903BC01 — Mettre en œuvre les usages avancés et spécialisés des outils numériques

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier les usages numériques et les impacts de leur évolution sur le ou les domaines concernés par la mention
- Se servir de façon autonome des outils numériques avancés pour un ou plusieurs métiers ou secteurs de recherche du domaine

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Immersion professionnelle

D'une durée de 24 semaines minimum, l'immersion (période en entreprise en tant qu'apprenti(e) ou stagiaire) permet à l'apprenant de mieux comprendre son environnement professionnel, de s'évaluer au milieu de ses pairs, de mettre en application ses connaissances et de faire évoluer ses compétences.

Les entreprises proposent des missions d'immersion dans le domaine de la promotion, la gestion ou l'évaluation immobilière, ces propositions de mission font l'objet d'une validation préalable par l'ESPI.

Évaluation

- Fiche d'évaluation semestrielle de l'entreprise d'accueil : Usages numériques
- Rapport intermédiaire d'immersion : Contribution à l'avancée des usages numériques au sein de l'entreprise

RNCP41903BC02 — Produire et mobiliser des savoirs hautement spécialisés

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mobiliser des savoirs hautement spécialisés, dont certains sont à l'avant-garde du savoir dans un domaine de travail ou d'études, comme base d'une pensée originale
- Développer une conscience critique des savoirs dans un domaine et/ou à l'interface de plusieurs domaines
- Résoudre des problèmes pour développer de nouveaux savoirs et de nouvelles procédures et intégrer les savoirs de différents domaines
- Apporter des contributions novatrices dans le cadre d'échanges de haut niveau, et dans des contextes internationaux
- Conduire une analyse réflexive et distanciée prenant en compte les enjeux, les problématiques et la complexité d'une demande ou d'une situation afin de proposer des solutions adaptées et/ou innovantes en respect des évolutions de la réglementation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Ateliers méthodologiques de la recherche

L'objectif de ces ateliers est de permettre à l'apprenant d'identifier et de mettre en œuvre des méthodes et outils de recherche en sciences humaines et sociales.

Évaluation :

Fiche de lecture individuelle

Corpus documentaire réalisé en groupe

Mémoire de fin d'étude

A partir d'une thématique immobilière spécifique, l'apprenant est amené à choisir un sujet porteur, utile à l'entreprise qui l'emploie. Il devra ensuite mobiliser les outils et méthodes de recherche pour :

- Établir une bibliographie sur le sujet choisi
- Recueillir des données de manière scientifique
- Analyser les données recueillies et les confronter avec d'autres données disponibles
- Produire de nouveaux savoirs ou savoir-faire
- Proposer des solutions innovantes

Évaluation

- Document écrit, mémoire de fin d'étude
- Présentation argumentée orale devant jury

RNCP41903BC03 — Mettre en œuvre une communication spécialisée pour le transfert de connaissances

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources spécialisées pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Communiquer à des fins de formation ou de transfert de connaissances, par oral et par écrit, en français et dans au moins une langue étrangère

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Exposés thématiques en français

Réalisés à l'oral devant l'ensemble des autres apprenants ces exposés ont un triple objectif :

- Identifier et sélectionner des sources fiables pour alimenter le contenu d'un discours ou d'une conférence
- Synthétiser l'essentiel des connaissances à transmettre concernant une thématique spécifique
- Appréhender la gestion émotionnelle, le stress et le savoir être à l'oral

Évaluation

Appréciation de la forme et du fond de la présentation orale

RNCP41903BC04 — Contribuer à la transformation en contexte professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Gérer des contextes professionnels ou d'études complexes, imprévisibles et qui nécessitent des approches stratégiques nouvelles
- Prendre des responsabilités pour contribuer aux savoirs et aux pratiques professionnelles et/ou pour réviser la performance stratégique d'une équipe
- Conduire un projet (conception, pilotage, coordination d'équipe, mise en œuvre et gestion, évaluation, diffusion) pouvant mobiliser des compétences pluridisciplinaires dans un cadre collaboratif
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique dans le cadre d'une démarche qualité
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Immersion professionnelle

D'une durée de 24 semaines minimum, l'immersion (période en entreprise en tant qu'apprenti(e) ou stagiaire) permet à l'apprenant de prendre part à la gestion d'affaires immobilières dans des environnements complexes et hautement évolutifs. Elle permet également de participer à la conduite de projets pluridisciplinaires (commerce, droit, finances, RSE, ...).

Les entreprises proposent des missions d'immersion dans le domaine de la promotion, la gestion ou l'évaluation immobilière, ces propositions de mission font l'objet d'une validation préalable par l'ESPI.

Évaluation

- Fiche d'évaluation semestrielle de l'entreprise d'accueil : Participation et contribution à la transformation numérique
- Rapport intermédiaire d'immersion : Contribution à la transformation numérique de l'entreprise

RNCP41903BC05 — Contribuer à la promotion, l'évaluation, l'achat, la vente, la gestion ou la location de biens fonciers ou immobiliers

LISTE DE COMPÉTENCES

- Conseiller un client, en lien avec le notaire, sur les termes d'un acte de vente, d'achat ou de gestion d'un bien immobilier ou foncier en intégrant les évolutions du cadre légal, grâce à une veille juridique, sociale et environnementale
- Évaluer les risques et les opportunités liés à une transaction immobilière en considérant l'ensemble des perspectives et les risques liés à l'environnement sur la base d'une analyse des données prospectives
- Exploiter les études d'aménagement territorial, les normes et règlements à venir pour anticiper les impacts positifs et négatifs sur la valeur de transaction du foncier en tenant compte des spécificités techniques et énergétiques du bâti ou des spécificités géographiques et géotechniques du terrain à bâtir
- Analyser les documents fiscaux, financiers et patrimoniaux d'un acheteur ou d'un locataire pour garantir sa solvabilité vis-à-vis du vendeur-proprétaire
- Contribuer à la conception de montages juridiques et financiers pour financer un bien immobilier ou foncier en

associant vendeur, acquéreur, opérateur et modes de financement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Webographie-sitographie

Le candidat doit concevoir et mettre en œuvre un système de veille juridique et réglementaire à partir de plusieurs types de sources (Podcasts, sites et forums sur le net, publications...)

Évaluation

Rendu écrit individuel

Étude de cas pratique

A partir de données réelles reconstituées par le certificateur (études d'aménagement, statistiques marché...), le candidat est amené réaliser une analyse opportunités-risques, à identifier les tendances du marché et à envisager les impacts de la situation de l'écosystème global sur la valeur transactionnelle d'un actif immobilier

Évaluation

Rapport écrit individuel défendu à l'oral devant jury

Projet applicatif tutoré

A partir de données concernant un acte de vente immobilier reconstitué par l'ESPI, en groupe, les candidats doivent :

- Identifier les textes juridiques et fiscaux applicables à la transaction
- Analyser les déclarations d'impôts et déclaration de patrimoine de l'acheteur
- Déterminer le niveau de solvabilité de l'acheteur
- Concevoir plusieurs montages juridico-financiers alternatifs
- Conduire au moins un entretien avec un notaire
- Rédiger une promesse de vente

Évaluation

Le livrable du projet consiste en une note individuelle synthétique de 5 pages maximum hors annexe. Les verbatims et le guide d'entretien avec le notaire ainsi que la proposition de rédaction pour l'acte de vente doivent figurer en annexe du rendu

Le livrable est présenté à l'oral devant jury

RNCP41903BC06 — Elaborer un cahier des charges et un mandat de promotion, d'aménagement, de transaction ou de gestion d'actif immobilier

LISTE DE COMPÉTENCES

- Conseiller un commanditaire en établissant un dialogue documenté et argumenté et en mobilisant des connaissances juridiques, réglementaires et économiques et des aptitudes commerciales
- Concevoir et rédiger une proposition commerciale pour répondre à un appel d'offre de promotion, d'aménagement, de gestion ou de transaction d'actifs immobiliers en intégrant tous les besoins du mandant
- Recueillir des informations auprès du client mandant propriétaire de biens immobiliers pour caractériser son besoin, en précisant sa stratégie (Assistance à Maître d'ouvrage -AMO, Maitrise d'Ouvrage Délégué- MOD...), ses objectifs et ses attentes
- Spécifier les contours et le contenu du projet pour évaluer sa faisabilité, son budget, sa rentabilité et sa durée en intégrant les contraintes techniques et réglementaires
- Élaborer les termes d'un mandat de promotion, d'aménagement de transaction ou de gestion d'actif en intégrant les règles de rédaction juridique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet applicatif tutoré

A partir d'une situation réelle reconstituée par l'ESPI, ce projet consiste en l'élaboration d'une offre complète de gestion pluriannuelle immobilière à un mandant, propriétaire ou syndicat de copropriétaires.

Évaluation

Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury

Études de cas

A partir de la définition préétablie du besoin d'un mandant, propriétaire ou copropriétaire d'un parc ou d'un actif immobilier, rédiger :

- Un mandat complet de gestion, d'aménagement, de transaction ou de promotion immobilière
- Un contrat d'assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO)
- Un contrat de Maitrise d'Ouvrage Délégué (MOD)

Évaluation

Un rendu écrit individuel

RNCP41903BC07 — Manager les équipes internes et les prestataires externes pour répondre aux besoins du client dans le cadre du mandat obtenu

LISTE DE COMPÉTENCES

- Le cas échéant, constituer une équipe projet en sélectionnant les profils adaptés au contour du mandat obtenu, en appliquant une politique inclusive et en clarifiant le rôle et missions de chacun, dans le respect des normes réglementaires en vigueur, et notamment des normes environnementales
- Organiser les processus et fixer les objectifs individuels et collectifs au sein de son unité opérationnelle pour gagner des parts de marché en répondant aux besoins des acquéreurs potentiels, propriétaires, copropriétaires et locataires de biens immobiliers ou fonciers
- Superviser les tâches déléguées à l'équipe projet et analyser les comptes-rendus réguliers afin d'adapter les opérations et assurer la bonne réalisation du projet dans le respect du calendrier et du budget validés avec le client, en intégrant les situations de handicap identifiées au sein de l'équipe
- Identifier et sélectionner des fournisseurs externes pour réaliser les travaux afférant au mandat ainsi que les contrats d'assurance et d'entretien, en négociant les termes des contrats si besoin, en coordination avec les équipes internes, et veiller à la bonne exécution des missions qui leurs sont confiées, tout en s'assurant du réemploi des déchets
- Développer et maintenir le dialogue avec les différentes parties prenantes du projet afin d'atteindre les objectifs fixés, dans le respect d'autrui et en respectant les principes de qualité de vie au travail (QVT)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Projet applicatif tutoré

Ce projet permet de mettre en œuvre les principaux outils de la gestion de projet et de développer en équipe un projet immobilier complexe en situation réelle reconstituée. Les candidats sont invités à prendre en compte la durabilité du projet et d'associer l'ensemble des parties prenantes au développement du projet.

Évaluation

Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury

Immersion professionnelle

D'une durée de 24 semaines minimum, l'immersion (période en entreprise en tant qu'apprenti(e) ou stagiaire) permet à l'apprenant de prendre part à la gestion d'affaires immobilières dans des environnements complexes et hautement évolutifs. Elle permet également de participer à la conduite de projets pluridisciplinaires (commerce, droit, finances, RSE...).

Les entreprises proposent des missions d'immersion dans le domaine de la promotion, la gestion ou l'évaluation immobilière, ces propositions de mission font l'objet d'une validation préalable par l'ESPI.

Évaluation :

- Fiche d'évaluation semestrielle de l'entreprise d'accueil : Compétences managériales
- Rapport final d'immersion : Analyse de l'écosystème de l'entreprise

RNCP41903BC08 — Concevoir et mettre en œuvre un plan pluriannuel de gestion avec indicateurs pour optimiser l'administration d'un ensemble immobilier à moyen et long terme (Option 1 : Gestion immobilière – Property Manager)

LISTE DE COMPÉTENCES

- Élaborer un plan pluriannuel pour gérer un ensemble immobilier en prenant en compte les travaux d'entretien, les investissements et les revenus d'exploitation projetés
- Mettre en place des indicateurs de contrôle pour optimiser la gestion en arbitrant entre productions internes et prestations externes
- Mettre en place des nouveaux services de gestion pour améliorer la satisfaction des utilisateurs et la rentabilité pour le mandant en incluant les besoins des personnes en situation de handicap (PSH)
- Spécifier et superviser les opérations de maintenance et les travaux neufs dans le but de développer la valeur d'un actif immobilier
- Identifier et caractériser les nouvelles technologies pour produire de la valeur ajoutée pour l'utilisateur en respectant les objectifs de rentabilité du mandant
- Intégrer la RSE, les contraintes juridiques, techniques et économiques pour optimiser la performance énergétique des bâtiments en améliorant le confort utilisateurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas pratique

A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à élaborer un plan pluriannuel de gestion d'actifs avec indicateurs de performance économique et mise en place de nouveaux services utilisateurs

Évaluation

Rapport écrit individuel défendu à l'oral devant jury

Business Game gestion immobilière

Ce jeu sérieux permet de participer à la planification d'opérations de maintenance et de travaux neufs en situation réelle reconstituée. Les candidats sont également invités à prendre en compte la performance énergétique des bâtiments.

Évaluation

Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury

RNCP41903BC09 — Initier et conduire des projets immobiliers, de la conception à la construction ou rénovation en incluant la commercialisation (Option 2 : Aménagement et promotion immobilière)

LISTE DE COMPÉTENCES

- Analyser les besoins des utilisateurs pour délimiter les contours d'un programme immobilier et de ses services associés
- Évaluer les opportunités de commercialisation d'un programme immobilier et le potentiel de développement d'un terrain ou d'une zone à aménager en exploitant les documents d'urbanisme et les analyses du marché foncier
- Élaborer des montages juridiques et financiers complexes pour diriger un programme de construction ou rénovation immobilière en tant que maître d'ouvrage (MOA ou AMOA), en évaluant les risques et en respectant les étapes usuelles en Avant-projet sommaire (APS), Avant-projet définitif (APD), Diagnostic performance carbone (DPC)
- Définir une stratégie de commercialisation pour déterminer le prix prévisionnel de vente du programme et la rentabilité escomptée pour le programme en se basant sur une étude de marché des acquéreurs et utilisateurs potentiels
- Manager l'ensemble des processus du programme jusqu'à la réception des travaux pour livrer le programme au prix, au niveau de qualité et dans les délais requis

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas pratique

A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à analyser le marché foncier, exploiter des documents d'urbanisme et évaluer les opportunités de commercialisation d'un programme immobilier

Évaluation

Rapport écrit individuel défendu à l'oral devant jury

Business Game promotion immobilière

Ce jeu sérieux permet de participer à toutes les étapes de construction d'un programme immobilier, de l'élaboration du montage juridico-financier à la conception d'une stratégie de commercialisation.

Évaluation

Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury

RNCP41903BC10 — Elaborer et mettre en œuvre une stratégie de valorisation d'un patrimoine immobilier (Option 3 : Évaluation et finance immobilière)

LISTE DE COMPÉTENCES

- Documenter un rapport d'évaluation en respectant les attendus d'un contrat d'expertise et en couvrant tout type d'actifs, et en combinant connaissances juridiques et fiscales et modélisations financières ?
- Analyser l'ensemble des actifs constituant un patrimoine immobilier pour établir un budget prévisionnel en opération et déterminer la rentabilité interne de différentes stratégies de valorisation en mobilisant les méthodes financières appropriées
- Concevoir et étayer plusieurs hypothèses de valorisation à moyen et long terme afin de documenter la rentabilité globale d'un patrimoine immobilier en intégrant différents modèles économiques et en déterminant les seuils intermédiaires de gestion pour chacun d'eux
- Accompagner un commanditaire pour mettre en œuvre une stratégie de valorisation immobilière et définir une politique de revenus et de maîtrise des charges ainsi qu'un niveau de bien-être-utilisateurs tenant compte des situations de handicap
- Proposer des indicateurs pour évaluer la performance globale de différents scénarios de valorisation en incluant les aspects environnementaux, financiers et déontologiques
- Exploiter les études d'aménagement, les normes et règlements à venir pour anticiper les impacts positifs et négatifs

sur la valeur d'un patrimoine en tenant compte des spécificités du bâti et du terrain ainsi que des revenus tirés de l'exploitation des actifs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Étude de cas pratique

A partir de données réelles reconstituées par le certificateur, le candidat est amené à analyser les actifs d'un patrimoine immobilier et à concevoir plusieurs hypothèses de valorisation

Évaluation

Rapport écrit individuel défendu à l'oral devant jury

Business Game évaluation et valorisation immobilières

Ce jeu sérieux permet d'élaborer une stratégie de valorisation d'un patrimoine immobilier en testant différents modèles économiques d'exploitation des actifs

Évaluation

Rendu écrit individuel et soutenance orale en groupe devant jury

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le diplôme supérieur en immobilier permet d'intervenir dans le secteur de l'immobilier principalement, au sein de grands cabinets ou encore dans les branches immobilier ou patrimoine de banques, assurances ou grands groupes.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Métiers de la gestion immobilière – Property Management :

- Property Manager (Gestionnaire immobilier)
- Facility Manager (Responsable de l'exploitation des bâtiments)
- Gestionnaire de biens immobiliers
- Négociateur/conseiller en immobilier d'entreprise
- Administrateur de biens
- Responsable de parcs immobiliers

Métiers de l'aménagement et de la promotion immobilière :

- Responsable de programme immobilier
- Développeur/prospecteur/négociateur foncier
- Monteur d'opérations
- Responsable technique de construction ou rénovation/responsable travaux

Métiers de l'évaluation et de la finance immobilière :

- Asset Manager (Gestionnaire d'actifs immobiliers)
- Expert en évaluation immobilière
- Fiscaliste immobilier
- Gestionnaire de patrimoine immobilier
- Consultant immobilier
- Analyste immobilier

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Carte professionnelle d'agent immobilier (carte T, carte S et carte G).

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'une certification de niveau 6 dans le domaine de l'immobilier, de la gestion, de l'économie, du notariat ou du droit.

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

Les membres du jury de diplôme sont désignés chaque année par le Recteur d'Académie, ou son suppléant, dans le respect des règles fixées par l'arrêté du 8 mars 2001.

Il est composé :

- d'un président nommé par le recteur et appartenant à un corps d'enseignants-chercheurs ;
- 50% de personnels enseignants ;
- 50% de personnalités extérieures issues du secteur de l'immobilier.

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/08/2028
Date de dernière délivrance possible	31/08/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2023	808	17	72 %	—
2022	707	10	89 %	79 %
2021	613	11	95 %	79 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP40981

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ESPI - École Supérieure des Professions Immobilières

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41903/>

Où se former

Formations référencées	10
Organismes	1
Régions couvertes	7
Prix indicatif	990 € – 5 980 €
Durée	70 h

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

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	2
Organismes formateurs	3
Régions couvertes	3
Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 09/2025 à 07/2028

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	14
Parcours menés à terme	8
Taux d'achèvement	57 %
Période	03/2026 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	18
Montant total engagé	81 170 €
Coût moyen par dossier	4 509 €
Durée moyenne	41 h
Période	03/2026 – 09/2026
France compétences	68 %
Reste à charge titulaire	26 %
Entreprise	6 %

