

Responsable de programmes immobiliers

RNCP6959 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	230, 313
Code(s) ROME	C1503
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/04/2012

Certificateur(s)

Ecole Française de l'Administration de Biens (EFAB) - Ecole du Groupe Sciences U

<http://www.efab.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Six activités principales sont exercées par le Responsable de programme immobilier : Prospection foncière : recherche des terrains, élaboration d'un dossier et d'une étude de marché, des prix de sortie et négociation d'achat du terrain. Réalisation d'une étude de faisabilité sommaire et détermination du droit à construire.

Etudes de faisabilité et programmation : définition du type de programme en fonction de la cible et de la demande locale. Montage de l'opération en partenariat avec l'architecte et présentation du projet aux partenaires et banquiers.

Conception complète du programme et négociation avec les partenaires : réalisation et validation de l'étude avant projet détaillé. établissement du dossier de consultation et analyse des résultats de l'appel d'offre. Passation des marchés de travaux avec les entreprises retenues. Elaboration du planning de trésorerie et du plan de financement et suivi des démarches administratives auprès des instances représentatives (autorisations nécessaires).

Suivi de la réalisation : veille au respect des plannings, des budgets et de la bonne exécution de l'ouvrage. Suivi financier. Suivi des travaux modificatifs.

Réception et livraison : réalisation des opérations préalables à la réception des travaux. A réception des travaux, livraison aux clients et levées des réserves. Clôture de l'opération financière et administrative, récolte des documents de fins d'opération et suivi de l'année de parfait achèvement.

Commercialisation : rédaction des plans et des grilles de ventes et participation à l'élaboration d'une communication commerciale. Choix des partenaires - commercialisation. Rédaction des mandats de commercialisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Prospecter et acheter du terrain dans la connaissance des contraintes réglementaires : La volonté d'achat est justifiée par des éléments concrets maîtrisés et la négociation est réalisée avec empathie et ténacité commerciale

Réaliser une étude de faisabilité d'une opération de construction en prenant en compte les contraintes de la construction durable : L'étude de faisabilité d'une opération immobilière est maîtrisée. Elle tient compte des objectifs de l'entreprise, elle souligne les écueils financiers et techniques et elle permet de mesurer les risques d'une programmation immobilière.

Concevoir le programme immobilier, le « vendre » et administrer le projet : Le dossier du programme immobilier est maîtrisé et est élaboré de manière attractive et complète :

Négocier avec les partenaires financiers et les entrepreneurs en bâtiment : La négociation financière avec les entrepreneurs est argumentée afin d'obtenir les objectifs fixés

Suivre la réalisation d'un programme immobilier : Les actions sont menées avec rigueur et maîtrise en fonction des différents types d'assurances déterminées, le montant des indemnités de retard et des incidences budgétaires sur

l'opération est calculé et la réglementation est respectée.

Réceptionner et livrer le programme immobilier : La commande des travaux est effectuée auprès des bons entrepreneurs et le dossier est clôturé après avoir identifié les levées de réserve, les différents types d'assurance et expliqué les tolérances aux propriétaires

Mettre en place une stratégie de commercialisation de programme immobilier : La stratégie de commercialisation, les moyens, les ressources et les outils sont argumentés et maîtrisés. Ils tiennent compte des contraintes budgétaires du programme et des objectifs commerciaux

Animer une équipe commerciale dans le cadre de la commercialisation d'un programme immobilier : Les techniques de management utilisées sont maîtrisées et appropriées à une situation

Conduire et animer un entretien commercial dans le cadre de la commercialisation d'un programme immobilier : L'entretien effectué avec écoute et assertivité montre la maîtrise des techniques de ventes, de la réglementation fiscale et juridique.

Converser en anglais avec un prospect afin d'identifier ses besoins et être capable de lui présenter sommairement un bien immobilier en anglais /Savoir rédiger une synthèse de l'entretien en anglais.

: Les fondamentaux de la conversation anglaise sont maîtrisés et permettent une présentation efficace du bien. La synthèse est également efficace.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises privées, publiques, collectivités territoriales et banques de toutes tailles dont les activités concernées sont : la construction immobilière, la promotion de réalisations immobilières, l'investissement immobilier.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé(e) d'opération, Assistant(e) de programmes, Responsable de programmes, Chargé(e) de programmes, Ingénieur travaux, Développeur Foncier, Chargé(e) de développement foncier

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

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

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

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Président : 1 professionnel 5 membres dont 60% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/04/2012

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP15245

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6959/>