

Manager des actifs immobiliers

RNCP9101 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	313
Code(s) ROME	C1503, M1403, C1504
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/11/2014

Certificateur(s)

GROUPE SCIENCES-U FRANCE<http://www.sciences-u.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Manager des Activités Immobilières crée et gère au quotidien les produits financiers issus de placements immobiliers. Il constitue, valorise et prend des décisions concernant le patrimoine appartenant à son employeur.

Il peut également être chargé de clientèle grand compte dans une société d'administration de biens. Son employeur est alors mandaté pour gérer le parc immobilier de clients « grands comptes ».

Missions principales :

Le Manager des Activités Immobilières met en œuvre une stratégie d'acquisition pour le développement de nouveaux actifs immobiliers.

Il analyse tous les points constitutifs de la stratégie sous les angles juridiques, fiscaux, comptables, financiers et techniques.

Il est chargé de valoriser/rentabiliser le parc immobilier qui lui est confié en assurant une gestion active des biens pour le conserver et le développer.

Il décide de l'opportunité de réaliser des opérations de cession pour développer et optimiser son parc immobilier.

En tant que responsable de l'immobilier ou grand compte, le MAI dirige des équipes (équipes commerciales, équipes techniques, experts, suivi de l'action des prestataires externes...) et il entretient un réseau de relations d'affaires.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

la certification atteste des capacités suivantes: CA1 Dans le cadre de la gestion technique active, gérer un patrimoine composé d'immobilier commercial, pour optimiser la rentabilité du parc.

CA2 Dans le cadre de la gestion locative pourvoir à l'administration courante, à la surveillance et à la garde des biens gérés

CA3 élaborer des reportings réguliers destinés à rendre compte des résultats obtenus en suivant la stratégie validée par la direction.

CA4 conclure un bail aux meilleures conditions pour le client, et remplissant les exigences de sécurité et de rentabilité inhérentes à la valorisation de chaque bien.

CA5 établir une stratégie de cession et décider des modalités de mise en vente sur le marché pour effectuer l'opération de cession la plus rentable financièrement et prévoir la stratégie marketing qui entourera la commercialisation. Déterminer une stratégie de communication pour promouvoir les biens à vendre ou à louer.

C6 Dans le cadre d'un arbitrage (prise de décision), choisir la meilleure solution (vente, redéveloppement, sale and lease back soit vendre pour relouer...) en intégrant les paramètres financiers, fiscaux, commerciaux, juridiques, réglementaires et environnementaux.

C7 en tant que responsable de l'immobilier ou gestionnaire grand compte, le MAI dirige des équipes (équipes commerciales, équipes techniques, experts, suivi de l'action des prestataires externes...) et entretient un réseau de relations d'affaires.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager des Activités Immobilières travaille dans une entreprise publique ou privée de taille moyenne à grande, dans le service immobilier ou « asset management (le service asset management est souvent une filiale d'une banque ou d'une société d'assurance qui crée et gère au quotidien les produits financiers issus de placements immobiliers)». Ainsi, sont plus concernées : les banques, les compagnies d'assurance, les sociétés foncières d'investissement, les sociétés de gestion de patrimoine immobilier (exemple : gestion des centres commerciaux), les sociétés de promotion immobilière.... Il constitue, valorise et prend des décisions concernant le patrimoine appartenant à son employeur.

Il peut également être chargé de clientèle grand compte dans une société d'administration de biens. Son employeur est alors mandaté pour gérer le parc immobilier de clients « grands comptes ».

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le Manager des Activités Immobilières est intégré à la direction et travaille en étroite relation avec les services juridiques et financiers.

La (les) fonction(s) nécessitent une grande disponibilité et une aptitude à définir les priorités d'investissement. Le métier allie donc une grande autonomie dans l'organisation fonctionnelle et une interaction et communication intense avec les services et les hommes.

RÉGLEMENTATIONS 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)	Modérée (3/5) 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)	2 463 €
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques · tension 4/5 (Élevée) L5X93 — Chargés d'études socio-économiques · tension 3/5 (Modérée) 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)	13 876
Jugés difficiles à recruter	50 %
Emplois saisonniers	3 %
Familles professionnelles (FAP)	L4X82 — Techniciens et agents de maîtrise chargés d'études socio-économiques L5X93 — Chargés d'études socio-économiques 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, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

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

Président : 1 professionnel 4 membres dont 50% de professionnels (dont moitié salarié et moitié employeur)

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 21/11/2014

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP21679

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/9101/>