

Manager en aménagement et en promotion immobilière
REFERENTIELS D'ACTIVITES, DE COMPETENCES ET D'EVALUATION

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'EVALUATION	<i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
Activité 1. Aménager le foncier (terrains ou zones susceptibles d'être aménagés ou construits) Act.1.1 Rechercher des opportunités d'aménagement foncier Act.1.2 Prospector les terrains ou zones d'aménagement susceptibles d'être aménagés ou construits	C1.1 Rechercher des opportunités d'aménagement foncier, en construisant un réseau de relations le plus large possible et en examinant tout foncier potentiellement disponible	Exercice écrit	Dans le cadre de l'exercice proposé (une zone géographique cible), détermine la méthode de prospection appropriée et indique les personnes à contacter pour avoir accès au foncier identifié.
	C1.2 Prospector les terrains ou zones d'aménagement susceptibles d'être aménagés ou construits par des moyens appropriés - quadrillage direct ou indirect, réponse aux appels à projets - pour découvrir les terrains ou zones d'aménagement non construits ou mal utilisés.		
Act.1.3 Préparer le projet d'aménagement	C1.3 Identifier le potentiel de développement d'un terrain ou d'une zone à aménager en respectant les normes de gestion économe de l'espace et les normes relatives au développement durable	Exercice écrit et cas pratique	A partir des documents fournis (extraits de PLU) - identifie les dispositions concernant la gestion économe de l'espace (division parcellaire, changements de destination, dispositions « dents creuses »)

Act.1.4 Evaluer la constructibilité d'un terrain ou d'une zone d'aménagement	C1.4 Exploiter les documents d'urbanisme pour déterminer la constructibilité des terrains et la faisabilité d'un programme de construction.		- détermine la constructibilité d'un terrain et propose un programme de construction adapté
Act.1.5 Evaluer les perspectives d'évolution d'une zone d'aménagement	C1.5 Valoriser l'existence et les modalités d'accès aux futurs programmes, ou les éventuels projets d'aménagement urbain, afin de confirmer l'attractivité du terrain choisi ou proposé	Cas d'étude écrit et présentation orale	Sur un cas proposé : identifie les besoins de mobilité résultant du projet et y associe les infrastructures de transport desservant la zone. Motive le projet d'aménagement par une analyse structurée et critique de la dynamique du territoire
Act.1.6 Présenter le projet de programme immobilier au Comité d'engagement ou au Conseil d'Administration	C1.6 Présenter au Comité d'engagement ou au Conseil d'Administration de la société un dossier d'engagement pour la réalisation du programme en vue d'obtenir son accord	Exercice écrit et cas pratique	A partir des données chiffrées fournies, établit le budget promoteur et construit le plan de financement de l'acquisition du terrain.
Act.1.7 Valoriser le foncier	C1.7 Réaliser une étude de marché centrée sur : les caractéristiques du terrain, l'étude concurrentielle du marché immobilier local pour déterminer les possibilités de commercialisation d'un projet d'opération immobilière.	Exercice écrit	Construit une étude de marché en mobilisant les données pertinentes (économiques, démographiques, sociologiques)
Act.1.8 Préparer une offre d'achat	C1.8.1 Définir un projet à partir des données du terrain et des clientèles potentielles pour déterminer un prix prévisionnel de vente global	Exercice écrit	A partir des résultats de l'étude de marché, élabore le programme de construction adapté au terrain et à la clientèle.
	C1.8.2 Déterminer les conditions d'acquisition du terrain avec les propriétaires fonciers pour rédiger l'offre d'achat du terrain assortie du prix d'acquisition.	Exercice écrit	A partir des éléments fournis (étude de marché, pré-programme) détermine le prix maximal d'acquisition du terrain.
Act.1.9 Piloter l'aménagement foncier.	C1.9.1 Analyser les contraintes juridiques de voisinage et les servitudes pour déterminer précisément les projets.	Exercice écrit	Dans les documents fournis (extraits de PLU), repère les servitudes attachées à un terrain
	C1.9.2 Concevoir la création des espaces publics, ouvrages (bassin de rétention), plantations-espaces d'agrément afin de	Exercice écrit et cas d'étude	Mobilise ses connaissances en aménagement du territoire et développement durable pour proposer les équipements nécessaires

	permettre la création physique de la zone d'aménagement dans laquelle se situeront les parcelles foncières		à la zone à aménager, conformes aux réglementations environnementales
Pour l'ensemble des compétences associées à l'activité 1 : cas pratique BUSINESS GAME		Evaluation du cas pratique : rapport écrit et soutenance <i>Exemple de cas : pour une zone donnée, établir les diagnostics du site, construire l'étude de faisabilité économique et financière aux deux échelles de l'aménagement et du projet immobilier, présenter une programmation chiffrée, argumenter et préciser ses choix</i>	

<p>Activité 2. Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes.</p>				
	Act.2.1 Elaborer un programme immobilier	C2.1 Etudier le contexte général du marché immobilier, l'état réel et l'évolution prospective de l'offre et de la demande des différents produits et biens immobiliers, de la potentielle évolution des besoins des futurs acquéreurs ou usagers à court et moyen terme pour déterminer un ou plusieurs projets immobiliers avec la meilleure adéquation à la demande du marché.	Exercice écrit	Pour un marché immobilier donné (résidentiel, bureau,...) caractérise la conjoncture présente et attendue et élabore des prévisions de demande.
	Act.2.2 Etablir les conditions financières et budgétaires de réalisation du ou des programmes à construire	C2.2.1 Elaborer un bilan prévisionnel financier pour évaluer la marge bénéficiaire de l'opération.	Exercice écrit	Evalue tous les postes du budget de l'opération.
		C2.2.2 Mettre en place les différents concours bancaires et les fonds propres pour réaliser l'opération	Exercice écrit	Construit le plan de financement de l'opération précisant les fonds propres et les concours bancaires
	Act.2.3 Piloter les autorisations et la réalisation des travaux	C2.3.1 Rédiger à l'intention de la maîtrise d'œuvre un cahier de recommandations et d'instructions (définissant les caractéristiques du programme envisagé) pour obtenir les permis de démolir et de construire.	Compétences évaluées dans le cadre des cas pratiques de l'activité 2.	A partir des éléments à disposition (étude de faisabilité, étude de marché) rédige les éléments de la demande de permis de démolir et de construire. Tient compte des délais de recours pour déterminer la date de début de chantier
C2.3.2 Après obtention des permis, purger les éventuels recours des tiers pour être en mesure de démarrer le chantier.				
	C2.4 Coordonner les différents intervenants pour contrôler la conformité de la réalisation des prestations, des coûts et des délais.	Exercice écrit	Utilise les règles de passation des marchés d'entreprise pour suivre le chantier et réceptionner les travaux	

Act.2.4 Piloter de la réalisation des travaux nécessaires à la mise en place du projet validé	C2.5 Etablir un plan de trésorerie pour lancer les appels de fonds aux acquéreurs en fonction de l'avancement des travaux	Compétences évaluées dans le cadre des cas pratiques de l'activité 2.	Etablit le plan de trésorerie prévoyant les appels de fonds conformément à la réglementation
Act.2.5 Lancer les appels de fonds	C2.6 Veiller au respect des engagements juridiques et des différents contrats : acquisition du terrain, signature des marchés de travaux, contrat des prestataires.		Vérifie la bonne exécution des contrats associés au projet : acquisition foncière, contrats de prestataires, marchés de travaux
Act.2.6 Assurer la veille juridique	C2.7 Mettre en concurrence les diverses sociétés d'assurances qui couvrent le chantier et les diverses garanties profitant aux acquéreurs dans le cadre de la Vente en l'Etat Futur d'Achèvement (VEFA) pour souscrire avec le meilleur ratio prix/couverture	Exercice écrit <i>Compétence non évaluée</i> : négocie un contrat d'assurance	Identifier les risques et dommages relevant de garanties légales obligatoires pour les maitres d'ouvrage et les contrats d'assurance correspondants
Act.2.7 Négocier les souscriptions de garanties.			
<p>Pour l'ensemble des compétences associées à l'activité 2 : Cas pratique Montage d'une opération résidentielle Cas pratique Montage d'opérations tertiaires et spécifiques</p>		<p>Evaluation du cas pratique : rapport écrit et soutenance Consignes du cas pratique Montage d'une opération résidentielle : Savoir élaborer le montage d'une opération immobilière en logements neufs ou en résidences gérées (résidences de tourisme et résidences avec services) sous ses aspects financiers (établir un bilan financier), marketing (réaliser une étude de marché, définir le projet), commerciaux (commercialiser un programme), de communication (budget et actions de publicité). Consignes du cas pratique Montage d'opérations tertiaires et spécifiques : Elaborer le projet de sa phase conceptuelle jusqu'à sa livraison. Savoir l'analyser financièrement, juridiquement, commercialement et techniquement</p>	

Activité 3. Organiser la commercialisation et le suivi après-vente d'un ou plusieurs programmes			
Act.3.1 Commercialisation des programmes	C3.1.1 Définir la stratégie commerciale et le budget de communication pour commercialiser l'opération dans les meilleures conditions.	Exercice écrit	Sur un cas proposé (descriptif détaillé du programme immobilier à commercialiser), construire une stratégie commerciale incluant les outils digitaux
Act.3.2 Suivi des services à la clientèle entre la signature de la VEFA et la livraison pendant la réalisation des travaux	C3.1.2 Définir la grille et les conditions de la vente du programme immobilier pour optimiser la rentabilité financière de l'opération.	Exercice écrit	Sur la base de documents fournis (étude de marché, descriptif du programme immobilier, budget prévisionnel,...), construit une grille tarifaire optimisant la rentabilité financière.
Act.3.3 Réception des travaux et à la livraison de l'ouvrage	C3.2 Suivre la relation client tout au long de la construction après la signature de l'acte de vente ou Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA) pour s'assurer du respect des clauses contractuelles	Exercice écrit	Vérifier le respect des clauses des contrats de vente
Act.3.4 Assurer les services de relations avec la clientèle en suivant les levées de réserve et la mise en place des garanties.	C3.3 Manager la réception des travaux assisté du maitre d'œuvre pour être en mesure de procéder à la livraison du programme au client. C3.4 Gérer la levée rapide des réserves émises par le client pour obtenir le paiement du prix de réserve (5% du montant de la transaction).	Exercice écrit Compétence non évaluée	Sur la base des éléments fournis, vérifie le bon achèvement et la possibilité de réception des travaux

Le cas échéant, description de tout autre document constitutif de la certification professionnelle

Préparation et soutenance de la thèse professionnelle

Au cours de leur année de formation, les candidats préparent et rédigent une thèse professionnelle, dont le sujet porte sur un aspect des activités de l'Aménagement et de la Promotion immobilière.

Modalités d'évaluation : rapport écrit et soutenance

La thèse fait l'objet d'un document écrit de 50 à 65 pages (annexes non comprises) et d'une soutenance orale, devant un jury de deux membres, dont le tuteur de thèse.

Une méthodologie détaillée guide le candidat tout au long de son travail, encadré par son tuteur de thèse.

Compétences évaluées

Les compétences évaluées lors de cet exercice sont les suivantes :

- Capacité à identifier un sujet professionnel, en lien avec l'actualité des métiers, et à le problématiser
- Capacité à constituer et exploiter une base documentaire
- Capacité à organiser ses idées et à construire une démarche d'exposition (plan de la thèse)
- Capacité de synthèse
- Qualité de l'expression écrite et orale.

Exemples de sujets de thèse :

- L'immobilier et la blockchain
- Le crowdfunding bancaire
- L'usufruit locatif social
- L'habitat participatif : vers une nouvelle façon de penser et concevoir le logement ?
- Espaces partagés et immobilier de bureaux
- La montée en puissance du Building Information Modeling dans les pratiques des opérateurs immobiliers
- La réversibilité des bâtiments
- Le logement social : comment transformer la contrainte en levier de croissance ?
- Promotion immobilière et transition écologique
- Appels à projets urbains innovants : marketing territorial ou révolution dans la fabrique de la ville ?