

5 - REFERENTIELS

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'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
1. Piloter une structure immobilière : stratégie, gestion, développement			
Définir la stratégie de l'activité immobilière et les outils de sa mise en œuvre : <ul style="list-style-type: none"> - Etablir et développer son positionnement sur le marché - Déterminer sa cible et définir des objectifs de croissance 	<p>C1.1 : Identifier son marché potentiel en prenant en compte les changements induits par l'arrivée des nouvelles technologies : clients, produits, environnement pour déterminer son positionnement en utilisant des techniques du benchmark, des analyses sectorielles et des études qualitatives et quantitatives pertinentes.</p> <p>C1.2 : Etablir un Business plan pour réaliser une projection de l'activité à 3/5 ans, déterminer le point zéro...en analysant le potentiel de l'activité, la concurrence et les possibilités de financement.</p>	Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) de création d'une activité immobilière : définition du positionnement (sur la base d'une veille juridique et technologique), de la stratégie, élaboration d'un business plan, mise en place des actions de marketing et de communication	Capacités à : <ul style="list-style-type: none"> - identifier un marché précis et circonscrit. - établir un Business plan réaliste permettant une mise en œuvre de la proposition - établir un plan de communication précis, argumenté et chiffré
Définir et mettre en place la communication de l'activité immobilière en cohérence avec la stratégie définie et établir la marque.	C1.3 : Définir un plan marketing et de communication en fonction du positionnement, des cibles visées et des produits proposés et utiliser les outils adéquats en particulier les outils numériques (sites internet, réseaux sociaux, applications spécifiques, ...) pour développer l'activité et établir la marque.		
Concevoir une stratégie locale de développement commercial correspondant au marché et à la zone de chalandise, mettre en œuvre les moyens de prospection et de conquête les plus adaptés.	C1.4 : Identifier 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 et entretenir des relations suivies et constructives avec toutes les parties prenantes à l'immobilier local pour entretenir et développer l'activité commerciale en participant aux réunions professionnelles locales.		

<p>Assurer une veille stratégique permettant une connaissance précise de l'univers concurrentiel de la répartition des parts de marché</p> <p>Assurer une veille technologique (en particulier dans le domaine digital visant l'innovation de services), une veille concurrentielle, commerciale et environnementale</p>	<p>C1.5 : Identifier les principaux acteurs locaux concurrents en suivant l'évolution des parts de marché détenus par chacun pour assurer la veille concurrentielle.</p> <p>C1.6 : Identifier les axes de veille prioritaires en fonction des menaces et des points forts de l'activité, en particulier dans le secteur des nouvelles technologies (produits, services, acteurs) pour définir des actions nouvelles et/ou correctives et les mettre en œuvre en s'appuyant sur la presse professionnelle immobilière, les réseaux sociaux, et les études de la branche professionnelle.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - mettre en œuvre des actions de marketing pertinentes par rapport à la cible et aux objectifs définis. - rédiger et présenter oralement le projet
	<p><i>Connaissances associées :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Gestion, finance</i> - <i>Communication</i> - <i>Marketing</i> 		
<p>2. Animer la performance et la réussite commerciale d'une activité immobilière</p>			
<p>Définir et valider les budgets annuels de l'activité.</p> <p>Suivre et analyser régulièrement la comptabilité analytique, financière, et les comptes prévisionnels de la structure immobilière afin de suivre l'activité et de mettre en place le cas échéant des actions correctives</p>	<p>C2.1 : Etablir un budget d'activité, définir les objectifs commerciaux, déterminer le point zéro de l'activité et analyser les principaux ratios (ratios financiers, tableaux de bord de performance, rentabilité, productivité, marge ...) afin de suivre l'activité et de mettre en place le cas échéant les actions correctives en s'appuyant sur les logiciels de gestion et de bureautique.</p>	<p>Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) d'une gestion d'activité commerciale : à partir d'un tableau de suivi d'objectifs, analyse des résultats, mise en place d'actions commerciales correctives visant à atteindre les objectifs, actions d'animation d'une équipe commerciale</p>	<p>Capacités à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser des données chiffrées et formuler des conclusions pertinentes - choisir les actions correctives adaptées à la situation analysée - mettre en place et animer les actions choisies
<p>Organiser les tâches, fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs aux membres de l'équipe immobilière.</p> <p>Conduire des processus de suivi et d'évaluation des performances relatifs à l'activité.</p>	<p>C2.2 : Fixer des objectifs collectifs et individuels et utiliser les différents modes de rémunération possibles selon les fonctions exercées pour motiver les équipes à atteindre les objectifs de l'entreprise.</p> <p>C2.3 : Concevoir, utiliser et analyser des outils de reporting, pour proposer le cas échéant des actions correctives adaptées visant à l'amélioration des résultats en s'appuyant sur les outils de gestion de l'entreprise et les pratiques de la profession.</p>		
<p>Animer une équipe et fédérer les individus autour des caractéristiques de l'activité :</p>	<p>C2.4 : Définir un organigramme pertinent pour le service immobilier, recruter les collaborateurs compétents pour</p>		

<ul style="list-style-type: none"> - Organiser une structure d'activité et les profils de poste correspondants. - Prévenir et gérer les conflits liés au management d'équipe : estimer le climat social et apprécier les attentes d'une équipe. - Prévenir et gérer les conflits liés à l'environnement (cyclicité du marché immobilier, changements réglementaires, ...) conduisant à ajuster les modèles économiques et les pratiques professionnelles. 	<p>pourvoir les différents postes afin d'atteindre les objectifs du plan de développement de l'activité.</p> <p>C2.5 : Organiser des réunions régulières en présentiel ou en distanciel :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de management commercial (briefs quotidiens, challenges d'équipe, ...) pour piloter le développement commercial. - de régulation pour suivre l'activité et détecter d'éventuelles difficultés dans l'exercice des missions - d'information sur la conjoncture immobilière, sur l'évolution des outils et méthodes de travail et sur les évolutions réglementaires pouvant impacter l'activité immobilière pour adapter les pratiques et le fonctionnement de l'activité, ou identifier des opportunités. 		<ul style="list-style-type: none"> - rédiger et présenter oralement le projet
	<p><i>Connaissances associées : comptabilité analytique, finance, utilisation d'un tableur Excel, techniques de management et de gestion d'équipe, droit social.</i></p>		
<p>3. Piloter une activité immobilière de gestion et de transaction dans le respect du cadre législatif</p>			
<p>Veiller au respect des obligations légales et réglementaires relatives à l'encadrement des activités professionnelles.</p>	<p>C3.1 : Vérifier la conformité relative au droit d'exercice de la profession (cartes professionnelles, formation) et s'assurer du maintien des critères nécessaires pour respecter la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocats...).</p> <p>C3.2 : Vérifier le respect des obligations légales et réglementaires relatives au droit de la consommation pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)</p>		
<p>Veiller à ce que les activités immobilières de gestion et transaction menées par les collaborateurs s'effectuent dans le respect des règles d'urbanisme s'appliquant aux activités immobilières.</p>	<p>C3.3 : Intégrer les obligations et contraintes liées à l'urbanisme dans les activités de gestion et de transaction des biens et vérifier le respect des règles d'urbanisme (autorisations, documents d'urbanisme et nouvelles dispositions issues des lois ALUR et ELAN) pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts</p>	<p>Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) de gestion d'un immeuble : à partir</p>	<p>Capacités à :</p>

	juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)	de situations présentées et décrites (organisation d'une assemblée générale, d'un conseil syndical, gestion locative de lots, vente d'un bien, gestion d'un problème technique, ...), identifier les situations qui posent problème sur le plan juridique et proposer les corrections nécessaires.	<ul style="list-style-type: none"> - identifier les situations correspondant à des points de réglementation précis - analyser la pertinence des actions existantes - apporter les correctifs nécessaires dans l'exécution des tâches - rédiger et présenter oralement le projet
Veiller au respect des règles de droit dans la conduite de l'activité de gestion locative (habitation/commerce/entreprise)	C3.4 : S'assurer du choix du bon mandat de gestion en fonction des situations, suivre la rédaction et l'utilisation des baux d'habitation, des baux commerciaux ou mixtes, de leur conclusion à leur résiliation pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)		
Veiller au respect des règles de droit dans la conduite de l'activité de gestion de copropriété	C3.5 : Contrôler le bon déroulement de la gestion courante de l'activité de copropriété (conseils syndicaux, assemblées générales, gestion des travaux, gestion du personnel, contrats avec les prestataires...) et des copropriétés des immeubles complexes (division en volumes, associations foncières : ASL, AFUL, etc ...) pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics ...)		
Veiller au respect des règles de droit dans la conduite de l'activité de gestion technique de biens immobiliers en intégrant les enjeux de l'immobilier durable	C3.6 : S'assurer de la conformité aux normes réglementaires des bâtiments gérés, en particulier proposer des plans pour une transition énergétique des bâtiments pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts techniques immobiliers (Architectes, bureaux d'études, jurisprudence...)		
Veiller au respect des règles de droit dans la conduite de l'activité de transaction de biens immobiliers	C3.7 : Suivre le bon déroulement juridique des différentes étapes de l'activité et la bonne utilisation des différents documents : mandats, avant-contrat, et contrats pour être conforme à la réglementation en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)		
Assurer une veille juridique et apprécier d'éventuels risques juridiques attachés à une nouvelle réglementation entrant en vigueur, dans le but de pouvoir anticiper au mieux les évolutions et s'y adapter.	C3.8 : Identifier les évolutions législatives et procéder aux adaptations nécessaires des processus de travail dans le but de pouvoir anticiper au mieux les évolutions et s'y adapter en s'informant auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocat, Services Publics et collectivités locales...)		

	<p><i>Connaissances associées :</i> <i>code civil, code de la construction et de l'habitation, code de l'urbanisme, code de la consommation, ensemble des textes de loi régissant les activités de copropriété, de gestion locative et de transaction : loi du 10 janvier 1965, loi du 2 janvier 1970, loi du 6 juillet 1989, Loi ALUR du 24 mars 2014, Loi ELAN du 23 novembre 2018, RT 2012, RE 2018, labels environnementaux.</i></p>		
4. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en immobilier résidentiel			
<p>Analyser la comptabilité de l'ensemble de l'activité immobilière de la structure.</p> <p>Suivre et contrôler la comptabilité de l'activité de gestion locative et de gestion de copropriété.</p>	<p>C4.1 : Suivre l'évolution de la pointe des fonds détenus pour compte de tiers pour ajuster en fonction des besoins la garantie financière obligatoire en s'appuyant sur les logiciels de gestion.</p> <p>C4.2 : Vérifier la bonne tenue des documents comptables de suivi de l'activité de gérance et de copropriété et des documents transmis aux clients pour assurer une politique de qualité et optimiser la relation client.</p>	<p>Etude de cas (en groupe ou individuelle, restitution écrite et orale) : se placer dans la position d'un dirigeant de cabinet d'administration de biens, qui doit organiser son activité.</p> <p>Ecrire des processus de réalisation de missions de gestion et/ou de transaction, qui permettent de s'assurer que toutes les actions menées concourent à un travail de qualité tant sur le plan organisationnel que juridique.</p>	<p>Capacités à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - identifier les situations critiques nécessitant une attention particulière - mette en place des points d'alerte quand nécessaire - organiser le travail en conséquence - rédiger et présenter oralement le projet
<p>Suivre et contrôler la gestion des copropriétés du portefeuille.</p>	<p>C4.3 : Superviser la préparation, la tenue et l'animation des conseils syndicaux et des assemblées générales en vérifiant la bonne circulation de l'information auprès des copropriétaires dans l'objectif d'assurer une qualité optimale des relations entre occupants de l'immeuble et gestionnaires.</p> <p>C4.4 : Superviser la mise en œuvre des décisions de l'assemblée générale, des travaux votés et des prestations réalisées afin de viser une qualité de service optimale vis-à-vis des copropriétaires.</p>		
<p>Suivre l'occupation des locaux des portefeuilles confiés</p>	<p>C4.5 : Elaborer et analyser des tableaux de bord de suivi de l'occupation d'un portefeuille de biens immobiliers en vue d'atteindre un taux d'occupation optimal.</p> <p>C4.6 : Superviser la gestion des portefeuilles de la structure : quittancement, paiement des loyers, impayés, procédures précontentieuses, demandes et réclamations des clients, sinistres, redditions de compte pour offrir aux copropriétaires une qualité de service optimale.</p>		
<p>Suivre et contrôler la bonne exécution des travaux, contrôles et diagnostics concernant les biens confiés en gestion</p>	<p>C4.7 : Définir des modalités de sélection des entreprises tous corps d'état, de diagnostic technique, de propreté, de fourniture d'énergie etc... et suivre les relations contractuelles avec elles afin de proposer aux copropriétaires un service de qualité.</p>		

	C4.8 : Veiller à la bonne utilisation, analyse et interprétation des résultats des diagnostics obligatoires dans le cadre d'une vente ou d'une location pour offrir à l'acheteur ou au locataire une information objective.		
Suivre et contrôler les activités de transaction vente ou location.	C4.9 : Analyser les résultats du travail de prospection et de transaction des collaborateurs pour suivre l'atteinte des objectifs fixés par l'entreprise et le cas échéant venir en soutien des collaborateurs.		
Accompagner ses collaborateurs dans leur activité quotidienne de gestion ou de transaction. Mettre en place la conduite du changement organisationnel induit par l'arrivée des nouvelles technologies. Développer son portefeuille	C4.10 : Identifier les axes d'amélioration des collaborateurs afin de proposer et d'organiser des actions de soutien et de renforcement des compétences. C4.11 : Accompagner les collaborateurs dans une organisation de travail renouvelée, intégrant l'utilisation des nouvelles technologies afin d'améliorer la qualité de vie au travail et l'efficacité de chacun. C4.12 : Coordonner au sein de l'équipe les actions de conseil auprès des clients sur la valorisation de leur patrimoine afin de les fidéliser en leur proposant de nouvelles actions et/ou de nouveaux produits. C4.13 : Définir une campagne de prospection de clientèle à la recherche de biens nouveaux pour développer les activités de vente, location et gestion et développer le portefeuille client.		
	<i>Connaissances associées : comptabilité gérance et copropriété, technique financière, ensemble des textes de loi régissant l'activité de copropriété, de gestion locative et de transaction, technique du bâtiment, prise de parole en public, techniques d'entretiens individuels.</i>		
5. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en immobilier d'entreprise			
Gérer l'occupation de locaux commerciaux ou d'entreprise au quotidien :	C5.1 : Gérer au quotidien le portefeuille attribué (loyers, budget annuel d'occupation et reporting, appels de fonds, budget		

<ul style="list-style-type: none"> - sur le plan administratif et comptable, s'assurer de l'occupation des locaux du portefeuille et de leur bonne gestion - sur le plan technique, assurer les missions de Maitrise d'Ouvrage Déléguée 	<p>prévisionnel de charges) dans l'objectif de veiller à une occupation optimale des locaux.</p> <p>C5.2 : Transmettre à l'investisseur ou à son représentant les informations nécessaires à la valorisation du patrimoine pour qu'il soit en mesure de suivre le rendement de ses investissements.</p> <p>C5.3 : Gérer l'entretien courant et le fonctionnement technique des immeubles en supervisant les gros entretiens et les réparations, en mettant en place les dispositions environnementales nécessaires dans le cadre des mesures d'économie durable dans l'objectif de faire respecter les normes d'exploitation (ERP, IGH, ICPE, etc...).</p> <p>C5.4 : Participer à la réalisation de dossiers de certifications environnementales (HQE, BREEAM, LEED, ...) pour valoriser les biens en gestion.</p>	<p>Etude de cas (en groupe ou individuelle, restitution écrite et orale) : à partir du descriptif d'un immeuble de bureaux, réaliser un budget d'occupation, un budget prévisionnel de charges, faire une proposition de valorisation à l'investisseur</p>	<p>Capacités à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser les caractéristiques du bien, - réaliser des budgets réalistes, - identifier les leviers d'action pour améliorer le rendement, - faire des propositions chiffrées réalistes, - rédiger et présenter oralement le projet
<p>Conseiller les propriétaires dans l'optimisation, la valorisation et le choix de leurs placements immobiliers :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir avec un client sa stratégie patrimoniale par l'élaboration d'un schéma directeur et la mettre en œuvre - Gérer les actifs au quotidien - Gérer les aspects financiers de l'activité 	<p>C5.5 : Évaluer la valeur des biens et les risques possibles de dépréciation pour définir les moyens de la rentabilisation des actifs afin de procéder aux arbitrages et aux cessions d'actifs en lien avec l'ensemble des acteurs concernés.</p> <p>C5.6 : Analyser les indicateurs, effectuer les calculs de rentabilité, établir les comptes et les rapports annuels afin de réaliser un reporting immobilier et financier auprès des investisseurs propriétaires pour leur permettre d'avoir une vision actuelle et précise du rendement de leurs actifs.</p> <p>C5.7 : Suivre la dette, les tableaux d'amortissement et les échéances d'emprunt afin de mettre en œuvre les actions nécessaires à une bonne optimisation fiscale et effectuer le suivi régulier de la trésorerie pour faire face aux différentes échéances.</p>		

Assurer la gestion technique d'un immeuble	<p>C5.8: Vérifier l'état technique des locaux (respect des réglementations amiante, plomb ...) pour élaborer des programmes de maintenance afin de mettre en œuvre des processus de maîtrise des coûts.</p> <p>C5.9 : Gérer les prestataires extérieurs en établissant le cahier des charges des prestations pour lancer les appels d'offres en suivant ensuite la bonne exécution des contrats.</p> <p>C5.10 : Proposer des travaux d'amélioration et d'aménagement à l'investisseur afin de valoriser les immeubles lui appartenant.</p> <p>C5.11 : Assurer une gestion optimisée des bâtiments en s'appuyant sur les techniques de la maquette numérique (BIM) dans l'objectif d'améliorer le rendement des actifs.</p>		
	<i>Connaissances associées : ensemble des textes de loi régissant la gestion locative, technique du bâtiment, développement durable et normes environnementales, analyse financière</i>		
6. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en conseil en gestion de patrimoine immobilier			
Conseiller et accompagner une clientèle de particuliers dans la création, la gestion et l'optimisation de leur patrimoine, en leur proposant des produits immobiliers adaptés.	<p>C6.1 : Etablir des bilans patrimoniaux individualisés pour chaque client afin de bien connaître leur situation pour pouvoir ensuite les conseiller efficacement.</p> <p>C6.2 : Définir une stratégie adaptée à chaque type d'investissement afin de conseiller les clients sur les services et placements qui leur correspondent et proposer un cadre juridique et fiscal adapté à chaque investissement.</p> <p>C6.3 : Accompagner ses clients dans le suivi de leurs investissements en analysant les résultats des investissements pour proposer le cas échéant, une optimisation.</p>	Etude de cas (en groupe ou individuelle, restitution écrite et orale) : à partir d'une situation individuelle décrite, réaliser un audit patrimonial (analyser le patrimoine existant, identifier les objectifs de l'investisseur, ses besoins en investissement) et proposer une	Capacités à : - analyser les besoins, le profil d'un client et déterminer ses objectifs, - analyser une situation existante (caractéristiques, points forts, points faibles)
Assurer une veille réglementaire et technique afin de se maintenir informé des évolutions réglementaires, juridiques, fiscales spécifiques à l'activité afin de pouvoir conseiller au mieux ses clients.	C6.4 : Suivre les évolutions législatives et fiscales pour conseiller utilement ses clients.		

Assurer une veille concurrentielle particulièrement envers les produits et services issus des technologies numérique	C6.5 : Identifier les nouveaux produits et services proposés notamment par des opérateurs numériques afin de faire évoluer sa propre offre en mettant en place des éléments de différenciation	stratégie adaptée et les moyens de contrôle de son bon déroulement.	<ul style="list-style-type: none"> - faire des propositions réalistes d'actions visant à améliorer les investissements et répondant aux objectifs définis, - proposer un ensemble cohérent et argumenté - rédiger et présenter oralement le projet
Développer commercialement son activité en prospectant pour rechercher de nouveaux clients, et en fidélisant les clients acquis.	<p>C6.6 : Identifier des cibles de prospects potentiels sur la base de critères pertinents : activité professionnelle, CSP, taux d'imposition afin de pouvoir les contacter dans l'objectif de développer son portefeuille clients.</p> <p>C6.7 : Mettre en œuvre des techniques de prospection adaptées aux cibles identifiées en utilisant les outils numériques (sites internet, réseaux sociaux, applications spécifiques, ...) pour être force de proposition auprès de ses clients en sélectionnant pour eux les nouveaux produits adaptés à leur situation.</p>		
	<i>Connaissances associées : dispositifs de défiscalisation, calculs financiers, techniques d'entretiens d'analyse de besoin.</i>		
7. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière dans le logement social			
<p>S'assurer de l'occupation optimisée du parc immobilier.</p> <p>Superviser la gestion administrative et commerciale du patrimoine immobilier.</p> <p>S'assurer du bon entretien technique et contribuer au maintien en sécurité du patrimoine géré.</p>	<p>C7.1 : Veiller à l'utilisation des règles d'attribution de logements : analyser un tableau de bord des locations et des vacances en lien avec la politique de l'entreprise pour mettre en place, le cas échéant, des actions correctives.</p> <p>C7.2 : Suivre les impayés, les contentieux, l'évolution de la qualité de service, le management des équipes de gardiens, afin de s'assurer de la bonne gestion administrative, commerciale et financière du patrimoine, en lien avec les objectifs de l'entreprise.</p> <p>C7.3 : Coordonner les budgets d'entretien courant, vérifier la mise en place et la bonne exécution des contrats d'entretien. Mettre en place des actions pour l'économie des charges et la réduction des consommations énergétiques dans l'objectif d'optimiser l'entretien technique du patrimoine.</p>	Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) de gestion d'un secteur HLM : à partir de situations présentées et décrites (attributions de logements, loyers impayés, contentieux, gestion des gardiens, problèmes techniques, ...), proposer des actions correctives.	<p>Capacités à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - identifier les situations nécessitant amélioration - proposer les correctifs nécessaires - évaluer les actions entreprises - rédiger et présenter oralement le projet
Développer des relations avec l'ensemble des acteurs et partenaires présents ou intervenant sur un secteur donné afin de	C7.4 : Représenter son entreprise (auprès des associations de locataires, des partenaires intervenant sur les immeubles, lors d'assemblées générales de copropriétaires, ...) afin de tisser un		

garantir la notoriété de son entreprise sur le territoire.	réseau de relations de proximité avec l'ensemble des acteurs intervenant dans le secteur géographique concerné.		
Manager son équipe et veiller au respect des objectifs et des missions confiées.	<p>C7.5 : Coordonner l'activité, accompagner ses collaborateurs au quotidien et assurer un appui technique, juridique et social pour maintenir une cohésion d'équipe et assurer la performance de l'ensemble des collaborateurs.</p> <p>C7.6 : Effectuer un reporting à la direction régionale. Garantir la bonne diffusion de l'information descendante, à destination des équipes de proximité afin que la circulation de l'information entre tous les acteurs soit optimale.</p>		
	<i>Connaissances associées : ensemble des textes régissant les activités de gestion et de transaction, spécificités du logement social, code des marchés publics.</i>		
8. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en aménagement et promotion immobilière			
Elaborer des projets d'aménagement de la prospection foncière jusqu'à l'achèvement des travaux de viabilité.	<p>C8.1 : Participer à la prospection foncière en fonction des besoins et objectifs identifiés par l'entreprise dans le cadre de l'élaboration de nouveaux projets d'aménagement.</p> <p>C8.2 : Mettre en place des avant-projets :</p> <ul style="list-style-type: none"> - coordonner le lancement des études préalables, des études d'impact et de faisabilité technique. - Piloter l'élaboration des propositions d'aménagement. - Construire le montage financier prévisionnel. afin de mesurer la faisabilité du projet <p>C8.3 : Suivre les projets d'aménagement :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organiser l'équipe et/ou la structure opérationnelle chargée de réaliser le projet. - Gérer les échanges avec les maîtres d'ouvrage et les entreprises en phase de travaux. - Assurer la phase d'achèvement des travaux de viabilité Afin de s'assurer que le projet est mené correctement. 		

<p>Réaliser le montage, la coordination et le suivi des programmes, de la rédaction du programme jusqu'à la livraison de l'ouvrage.</p> <p>Coordonner la gestion technique des programmes</p> <p>Coordonner la gestion financière et juridique</p> <p>Participer à la commercialisation des programmes en définissant, en lien avec l'équipe commerciale, le plan de commercialisation.</p>	<p>C8.4 : Mettre en œuvre l'ensemble des étapes nécessaires au montage de l'opération :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Montage juridique et financier - Désignation de la maîtrise d'œuvre et des prestataires - Dépôt du permis de construire et des autorisations administratives <p>afin que le programme réponde aux critères administratifs, juridiques et financiers.</p> <p>C8.5 : Coordonner l'ensemble des intervenants internes et externes, piloter le maître d'œuvre, veiller au respect des plannings et des budgets de façon à s'assurer de la bonne exécution de l'ouvrage et du respect des délais.</p> <p>C8.6 : Participer à la désignation des prestataires, à la négociation des contrats, pour coordonner la gestion juridique, financière et technique de l'opération.</p> <p>C8.7 : Rédiger la matrice des actes de vente, le règlement de copropriété et les garanties financières en liaison avec les services juridiques et les notaires dans l'objectif de préparer l'ensemble des documents nécessaires à la mise en vente du programme.</p>	<p>Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) : à partir d'un dossier d'appel d'offres, réaliser une proposition argumentée et chiffrée, comprenant un volet financier, un volet technique, un volet marketing et commercial.</p>	<p>Capacités à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - analyser une demande à partir de la documentation fournie, identifier les contraintes fondamentales, - faire preuve de créativité dans les propositions - établir des propositions cohérentes reliant l'objectif, les moyens et les contraintes. - rédiger et présenter oralement le projet
<p>Développer commercialement son activité en participant à l'élaboration de la stratégie de l'entreprise en matière d'aménagement et de développement foncier selon les orientations stratégiques de l'entreprise et ses objectifs de développement.</p> <p>Maintenir une relation avec les élus et les différentes instances territoriales et étatiques.</p>	<p>C8.8 : Mettre œuvre la commercialisation du programme (établir la grille des prix, suivre la commercialisation, les négociations commerciales, la réception et la livraison) et suivre sa réalisation en lien avec l'équipe commerciale dans l'objectif de la réaliser dans les meilleurs délais et les meilleurs prix.</p> <p>C8.9 : Mettre en place une veille technologique et réglementaire pour être force de proposition dans le développement de la stratégie de l'entreprise.</p> <p>C8.10 représenter son entreprise auprès des élus locaux, des acteurs institutionnels territoriaux et nationaux pour maintenir et développer une relation avec l'ensemble des acteurs intervenants sur les différents projets.</p>		

	<i>Connaissances associées : droit de l'urbanisme et de l'aménagement.</i>		
9. Bloc optionnel : Conduire une activité immobilière en expertise immobilière et foncière			
<p>Estimer la valeur vénale ou locative d'un bien immobilier ou foncier, dans un contexte donné, de manière justifiée, impartiale et indépendante. Emettre un avis argumenté et rédiger un rapport d'expertise.</p>	<p>C9.1 : Estimer un bien selon différentes méthodes : valeur vénale ou locative, droit au bail, fonds de commerce, indemnités d'éviction ou d'occupation, expropriation, préjudices subis... en prenant en compte le contexte précis du bien pour pouvoir émettre un avis argumenté</p> <p>C9.2 : Organiser le déroulement de l'expertise avec les différents interlocuteurs concernés pour mettre en œuvre l'ensemble des conditions requises pour effectuer correctement l'expertise</p> <p>C9.3 : Analyser un bien sur le plan juridique (acte de propriété, cadastre, ...), technique (diagnostics obligatoires) et en fonction de sa destination (logement, commerce, terres agricoles...) afin de donner un fondement objectif au bien à expertiser</p> <p>C9.4 : Rédiger un rapport d'expertise en respectant les règles d'impartialité et d'indépendance afin qu'il puisse être utilisable dans toute situation</p>	<p>Etude de cas (en groupe ou en individuel, restitution écrite et orale) : visite sur site pour effectuer des expertises (un bien d'habitation, un local commercial ou industriel, des bureaux). Réalisation d'un rapport écrit présentant les conclusions en fonction des scénarios d'expertise retenus.</p>	<p>Capacités à utiliser les règles de réalisation et de rédaction d'un rapport d'expertise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - descriptif du bien, présentation des règles d'urbanisme locales, étude de marché, protocole d'évaluation, annexes. - présentation des comparables retenus, des perspectives de positionnement du bien dans le marché, du choix des méthodes d'évaluation retenues et de la pertinence des scénarios d'évaluation - présenter oralement le projet.
<p>Conseiller ses clients en matière de gestion de patrimoine immobilier.</p> <p>Mettre en place une veille juridique pour pouvoir conseiller efficacement ses clients et fidéliser sa clientèle.</p>	<p>C9.5 : Etablir la valorisation annuelle de biens immobiliers et fonciers à destination de clients investisseurs afin de pouvoir établir des plans de financement pour ces mêmes clients.</p> <p>C9.6 : Réaliser des études prospectives sur la valorisation de biens immobiliers à moyen terme pour fournir des informations actualisées et donner des conseils avisés à ses clients.</p>		
<p>Développer son activité en prospectant de nouvelles cibles et en fidélisant la clientèle existante.</p>	<p>C9.7 : Identifier des cibles de prospects potentiels sur la base de critères pertinents tels que l'activité professionnelle ou la situation patrimoniale pour pouvoir les contacter afin de développer son activité.</p>		

	<p>C9.8 : Mettre en œuvre des techniques de prospection adaptées aux cibles identifiées en utilisant par exemple des outils numériques spécifiques en fonction de ces cibles (sites internet, réseaux sociaux, applications spécifiques)</p> <p>C9.9 : Répondre à des appels d'offres privés ou publics dans l'objectif de développer son activité</p>		
	<p><i>Connaissances associées : textes réglementaires (directive AIFM de 2012, ordonnance 2013-676, loi ALUR, instruction de l'ACPRE, directive sur le crédit immobilier résidentiel, ordonnance du 26 mars 2016, décret du 15 mai 2016), charte de l'expertise immobilière, documents d'urbanisme (PLU), réglementation du droit des sols, baux commerciaux.</i></p>		

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