

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 21884**

Intitulé

Responsable de programmes immobiliers

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Sciences-U Lyon	Président

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313 Finances, banque, assurances, immobilier, 230 Spécialités pluritechnologiques génie civil, construction, bois

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le responsable de programmes immobiliers est en charge de la responsabilité globale d'un ou plusieurs programmes immobiliers (logements - constructions horizontales ou verticales-, commerces, bureaux, complexes touristiques, équipements publics). Il peut travailler sur des opérations de construction neuve, de rénovation/réhabilitation ou d'aménagement d'espace.

Ce dernier est un coordinateur, chef d'orchestre, un multi spécialiste avec des compétences diversifiées mais complémentaires : techniques, financières, administratives, juridiques et managériales. Ses activités principales:

§ A1 Assurer le développement foncier

§ A2 Structurer l'avant-projet de programme immobilier

§ A3 : Piloter la conception et la gestion technique du projet

§ A4 : Piloter la réalisation du programme immobilier

Le (la) titulaire est capable de :

§ Identifier les terrains à acquérir

§ Déterminer et évaluer le(s) type(s) de programme immobilier

§ Réaliser une étude de faisabilité technique financière et juridique

§ Négocier en accord avec la Direction l'achat du terrain

§ Établir un budget prévisionnel d'un programme immobilier préalable

§ Réaliser le dossier APS et APD (cahiers des charges du programme immobilier)

§ Déterminer les étapes pratiques et techniques de la conception d'un projet ou d'une opération immobilière

§ Sélectionner et planifier les ressources internes et externes, humaines et techniques

§ Superviser la réalisation du programme

§ Contribuer à la définition de l'offre commerciale et des méthodes et outils d'aide à la vente

§ Assurer les pré-livraisons et la livraison de l'ouvrage en vue de la clôture des travaux

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

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

Responsable de programmes immobiliers; Chargé de programmes immobiliers; assistant Responsable de programmes immobiliers; prospecteur foncier; développeur immobilier; chargé de promotion immobilière ; agent immobilier ; chargé d'opérations ; monteur d'opérations immobilières.

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1503 : Management de projet immobilier

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

4 blocs de compétences font l'objet d'évaluation des capacités, aptitudes et compétences des candidats à la certification.

Les modalités d'évaluation attesteront de la maîtrise des compétences, savoir-faire et savoir-être caractérisant la qualification professionnelle objet de la certification à travers la soutenance d'un projet réel mené en entreprise et dans le cadre d'un projet complet bâti à partir d'un cas réel ou théorique d'entreprise couvrant les champs d'application de la certification.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 21884 - Piloter le programme immobilier</p>	<p>Capacités attestées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Superviser la réalisation du programme pour garantir la bonne réalisation du programme immobilier conformément aux engagements contractuels : <ul style="list-style-type: none"> >conduire les démarches administratives d'ouverture de chantier auprès des mairies et des autorités compétentes, >obtenir un permis de construire modificatif en cas de modification du projet initial, >arbitrer au vu des différents tableaux de bord (financiers, délais, conformité technique et juridique), >veiller à la bonne exécution de l'ouvrage et au respect du planning contractuel des travaux (gestion des pénalités de retard...) au vu du cahier des charges et des VEFA signées avec les acquéreurs >suivre le planning de trésorerie et le plan de financement : règlement des entreprises et des différents intervenants, mise en place des financements nécessaires, gestion et suivi des appels de fonds, >gérer et suivre les travaux modificatifs, >suivre les rapports d'inspection des bureaux de contrôle technique et en alertant le maître d'œuvre en cas de problème grave, >clôturer le chantier et obtenant la conformité - Contribuer à la définition de l'offre commerciale et des méthodes et outils d'aide à la vente pour faciliter la commercialisation : <ul style="list-style-type: none"> >collaborer à l'élaboration des supports commerciaux, >rédiger des argumentaires commerciaux, >accompagner les vendeurs - Assurer les pré-livraisons et la livraison de l'ouvrage en vue de la clôture des travaux pour finaliser le projet et obtenir la satisfaction des clients : <ul style="list-style-type: none"> >mettre en œuvre des opérations préalables à la réception des travaux, >faire procéder à ou "provoquer" la réception des travaux avec le maître d'œuvre, >effectuer les visites de pré livraison pour limiter le nombre de réserves lors de la livraison officielle, >créer la copropriété et désigner le syndic, >valider la livraison des parties communes au syndic de copropriété, >assurer de la livraison aux clients et de l'établissement du procès-verbal de remise de clefs, >contrôler la levée des réserves dans le délai prévu contractuellement, >assurer la clôture financière et administrative, >superviser la récolte des documents de fin d'opération (dossier des ouvrages exécutés et dossier d'intervention ultérieure sur l'ouvrage), >s'assurer de la garantie de parfait achèvement, >organiser la mise en place de la data room destinée à optimiser la période de la garantie décennale <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> >Me 1 Cas d'entreprise Le responsable de programmes immobiliers supervise la réalisation du chantier. Livrable : soutenance orale devant un jury constitué de professionnels. > Me 2 Cas d'entreprise : Le programme entre en phase de pré-commercialisation et nécessite la création de documents de promotion et la conception d'argumentaires à destination des équipes commerciales dédiées Livrable : présentation orale d'un dossier de synthèse comprenant <ul style="list-style-type: none"> - les éléments clefs de contenus visuels et rédactionnels pour la réalisation des supports de communication (plaquettes, affiches, sites web ...) - les argumentaires pour assurer l'information idoine et exacte des commerciaux et contribuer à leur efficacité commerciale. >Me 3 Cas d'entreprise Le responsable de programmes immobiliers supervise la livraison du projet aux clients. Livrable : soutenance orale devant un jury constitué de professionnels d'un rapport de clôture du projet couvrant les étapes finales jusqu'à la livraison et l'analyse conclusive de l'opération.

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 21884 - Assurer le développement foncier</p>	<p>Capacités attestées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les terrains à acquérir pour estimer l'opportunité de réaliser un projet immobilier et/ou déterminer le type de programme (vertical, horizontal, etc...) et la typologie des appartements (granulométrie) - Déterminer et évaluer le(s) type(s) de programme immobilier pour identifier des scénarios répondant aux attentes économiques, sociétales et commerciales locales : <ul style="list-style-type: none"> >en se rapprochant des élus locaux pour mesurer leurs attentes et les besoins >en confrontant les possibilités offertes par les terrains et les programmes potentiellement réalisables >en réalisant une étude du marché >en vérifiant les possibilités vis-à-vis du PLU et du processus de concertation obligatoire. - Réaliser une étude de faisabilité technique financière et juridique en évaluant l'opportunité, la rentabilité, les risques et la viabilité des scénarios envisagés pour permettre au Comité d'engagement de statuer sur un projet (« Go » / « No Go ») tenant compte de ses exigences de rentabilité. - Négocier en accord avec la Direction l'achat du terrain pour aboutir à la signature d'une promesse de vente (ou autre type d'avant contrat) : <ul style="list-style-type: none"> >déterminer le prix d'achat possible du terrain >établir une fiche synthétique listant les éléments terrain : référence cadastrale, prix, contenance, origine) >évaluer le délai de réalisation de l'opération (délai d'obtention du permis, délai de pré-commercialisation) >éviter les avenants >prévoir les conditions suspensives (obtention permis, obtention GFA garantie financière d'achèvement, commercialisation) <p>Modalités d'évaluation</p> <p>Cas d'entreprise</p> <p>Le service Développement d'un promoteur immobilier souhaite monter une opération dans une zone définie et recherche le terrain idoine. La résolution de cette situation professionnelle nécessite de détailler l'ensemble des paramètres (approche globale) qui doivent être pris en compte.</p> <p>Livrable : dossier de 5 pages maximum hors annexes.</p> <p>Me2. Cas d'entreprise</p> <p>Sur la base d'un terrain sélectionné, des propositions de scénarios sont formulées et présentées à l'oral devant un jury professionnel. L'exhaustivité de la présentation implique la production des études et des bilans prévisionnels de faisabilité d'au minimum deux projets distincts.</p> <p>Livrable : prestation orale appuyée sur un support visuel (PowerPoint, plaquette, dossier, maquette virtuelle etc.)</p> <p>Me 3 Cas d'entreprise - Jeu de rôle</p> <p>Un représentant du promoteur négocie avec un ou des vendeurs la promesse de vente d'un terrain à bâtir.</p>

INTITULÉ	DESRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 21884 - Structurer l'avant-projet de programme immobilier</p>	<p>Capacités attestées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Établir un budget prévisionnel d'un programme immobilier préalable pour valider la faisabilité de l'opération et confirmer l'engagement de celle-ci : <ul style="list-style-type: none"> >en identifiant les charges >en établissant un bilan des recettes prévisionnelles >en identifiant les ressources financières mobilisables >en analysant l'ensemble des risques pouvant impacter l'opération en matière de coûts, délais et qualité >identifier les différents scénarios de sortie de risque >en prévoyant une trésorerie par tranche >en prévoyant l'ouverture d'une ligne de crédit et l'obtention de la GFA (Garantie financière d'achèvement), - Réaliser le dossier APS et APD (cahiers des charges du programme immobilier) pour déposer et obtenir le permis construire conformément au projet initial : <ul style="list-style-type: none"> >synthétiser la demande du marché des collectivités locales et de la culture du promoteur, >confirmer l'étude de marché, >piloter l'étude de conception d'une opération de construction, >prendre en compte les contraintes du développement durable, >effectuer le montage du programme sur les plans administratif et juridique (rédiger les contrats préliminaires et les VEFA vente en l'état futur d'achèvement, >communiquer sur le projet avec l'ensemble des acteurs et décideurs (services urbanisme, banquiers, élus, notaires...), >travailler en parallèle avec le géomètre pour l'état descriptif de division, le bornage et règlement de copropriété, •conduire et faire valider l'étude Avant-Projet Définitif (APD), <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> >Me 1 Cas d'entreprise <p>Une fois le terrain acquis, le promoteur réalise une étude financière, technique et réglementaire aboutie pour valider l'opération et préparer la demande et le dépôt du permis de construire</p> <p>Livrable : Cahier des charges APD (Avant-Projet Définitif) de 20 à 30 pages, hors annexes.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 21884 - Piloter la conception et la gestion technique du projet	<p>Capacités attestées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déterminer les étapes pratiques et techniques de la conception d'un projet ou d'une opération immobilière pour le/la conduire avec efficacité : >réaliser les études détaillées de la conception du projet, >piloter l'établissement du dossier de consultation (cahier des charges, décomposition des prix global et forfaitaire, cahier des clauses techniques et particulières, acte d'engagement...), >planifier la pré-commercialisation du projet pour une bonne gestion financière, >suivre l'évolution juridique du permis de construire, >organiser les concertations avec les propriétaires environnant pour éviter les recours (négociations), >conduire les démarches administratives auprès des instances représentatives (autorisations nécessaires), >vérifier l'état descriptif de division et du règlement de copropriété, - Sélectionner et planifier les ressources internes et externes, humaines et techniques pour mettre en œuvre le projet : >mettre en œuvre des appels d'offre et l'analyse des réponses, >négocier avec les entreprises, >passer des marchés de travaux avec les entreprises retenues dans le coût de l'objectif, >effectuer un suivi financier avec le service financier pour éviter la signature d'avenants aux marchés, >vérifier l'état et de l'obtention de l'assurance dommage ouvrage, >évaluer les compétences des acteurs de la maîtrise d'ouvrage avec pertinence et crédibilité, <p>Modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> >Me 1 Cas d'entreprise : Le programme retenu fait l'objet d'un planning détaillé reprenant l'ensemble des étapes. Chaque étape sera traitée de façon exhaustive pour garantir la prise en compte de l'intégralité des acteurs, des paramètres de toute nature et des facteurs de risques et pour faire apparaître les aspects financiers (bilan de montage) Livrable : planning argumenté. >Me 2 Cas d'entreprise Les ressources nécessaires à l'opération de promotion sont identifiées, sollicitées et sélectionnées pour couvrir l'ensemble des phases de déroulement du projet Livrable : dossier de synthèse présenté à l'oral devant un professionnel.

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	1 président votant (membre du Certificateur) et 4 professionnels externes : 2 employé(e)s et 2 employeurs
En contrat d'apprentissage	X	idem
Après un parcours de formation continue	X	idem
En contrat de professionnalisation	X	idem
Par candidature individuelle	X	idem
Par expérience dispositif VAE prévu en 2007	X	idem

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 10 avril 2009 publié au Journal Officiel du 21 avril 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau II, sous l'intitulé Responsable de programmes immobiliers avec effet au 21 avril 2009, jusqu'au 21 avril 2012.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 28 juillet 2017 publié au Journal Officiel du 05 août 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, sous l'intitulé "Responsable de programmes immobiliers" avec effet au 05 août 2017, jusqu'au 05 août 2022.

Arrêté du 19 novembre 2014 publié au Journal Officiel du 29 novembre 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de l'organisme certificateur

Arrêté du 10 août 2012 publié au Journal Officiel du 22 août 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau II, code NSF 230p et 313, sous l'intitulé "Responsable de programmes immobiliers" avec effet au 21 avril 2012 jusqu'au 22 août 2017.

Pour plus d'informations

Statistiques :

20 par an en moyenne

Autres sources d'information :

www.sciences-u-lyon.fr

[Sciences U Efab Lille](#)

[Sciences-U Paris](#)

[Supexup](#)

[ESUP](#)

Lieu(x) de certification :

Sciences-U Lyon : Auvergne Rhône-Alpes - Rhône (69) [Lyon]

Sciences-U Lyon

53 cours Albert Thomas

69003 Lyon

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Sites partenaires - Groupe Eductive :

§ SCIENCES-U LYON - 53 cours Albert Thomas - 69003 Lyon

§ SCIENCES-U LILLE - EFAB - 146 rue Nationale - 59000 Lille

§ SCIENCES-U PARIS - 11/13 rue Camille Pelletan - 92120 Montrouge

Partenaires hors Eductive :

§ SUP EXUP SAINT EXUPERY - Aéroport Montpellier Méditerranée - CS 60042 - 34137 Maugio Cedex

§ ESUP RENNES -31 rue Monseigneur Duchesne - 35000 Rennes

Historique de la certification :

Certification précédente : [Responsable de programmes immobiliers](#)