

Référentiels du titre de niveau 7 Manager immobilier

Candidat en situation de handicap :

Chaque candidat peut prendre contact avec le référent handicap de son organisme de formation (NB : si le centre de formation est un partenaire externe au certificateur , il peut solliciter la Mission Handicap – Hand’IGS du certificateur) pour une demande d’aménagement des dispositifs d’évaluation : supports spécifique pour les sujets des évaluations ou les livrables attendus, mise à disposition d’un tiers, modalité d’évaluation inclusive ou critère d’évaluation non pris en compte , dans la mesure où cela ne dénature pas la nature de la certification visée et où le certificateur peut attester de la capacité du candidat à exercer la ou les fonctions visées par le titre.

<https://www.groupe-igs.fr/pedagogie/mission-handicap>

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
1. Pilotage d’une business unit (unité opérationnelle) immobilière			
Production d’une veille sur le secteur de l’immobilier	C.1.1. Organiser une veille informationnelle ciblée dans les domaines réglementaires et fiscaux (<i>droit de l’immobilier, droit de l’urbanisme, handicap et immobilier, développement durable, normes et labels, ...</i>), technologiques (<i>bâtiment, domotique, digitalisation des activités immobilières, ...</i>), marchés (<i>évolution des modes de vie et de travail, nouveaux acteurs et concurrents, contexte local, ...</i>) en mobilisant des sources fiables et actualisées et en faisant appel aux outils et supports digitaux appropriés, afin de produire des éléments de synthèse nécessaires à la réflexion stratégique et sa mise en œuvre opérationnelle .	Etude de cas terrain réelle ou simulée (conduite de projet) en groupe , avec restitution écrite collective et soutenance orale individuelle portant sur la création d'une activité immobilière et	Les sources de veille sont citées et recoupées entre elles . Les informations sont à jour, ciblées sur l’activité de l’entreprise et donnent une vision précise de l’environnement sectoriel.
Définition du Business model (modèle d’affaires) de l’activité immobilière	C1.2 Déterminer le marché potentiel de la Business Unit, à partir des opportunités de développement d’activités identifiées dans le secteur de l’immobilier et en utilisant des techniques du benchmark, afin de proposer un positionnement différenciant apporteur de valeur ajoutée.	comprenant : - la définition du positionnement, sur la base d'une veille juridique technologique, et stratégique à produire (C.1.1, C.1.2) - l’élaboration d'un business plan (C.1.3) - l’analyse et la révision d'un processus métier (C.1.4)	Les opportunités, les menaces de l’environnement, les forces et faiblesses de l’entreprise sont analysées avec pertinence et au moyen des techniques d’analyse stratégique adéquates (matrices de décision, ...). Les perspectives de croissance et les facteurs clés de succès sont identifiés. Le positionnement retenu tient compte du marché de référence et du positionnement des concurrents.
	C1.3 : Etablir un business plan de l’activité à court et moyen terme cohérent, en valorisant le potentiel de marché de l’activité à développer et en estimant objectivement la viabilité économique du projet , pour pouvoir argumenter auprès de potentiels financeurs ou partenaires, et anticiper les ajustement		Tous les postes d’investissement et de charges sont identifiés dans le business plan

	(financiers, humains, marketing, ...) nécessaires pour assurer la rentabilité pérenne de l'activité.	- la production d'outils d'analyse de la performance de l'unité opérationnelle (C.1.5, C.1.6)	Les avantages du projet s'appuient sur des arguments concrets et des estimations chiffrées réalistes.
Organisation de l'unité opérationnelle	C.1.4. Organiser les processus métiers de l'unité et leurs interactions humaines et technologiques, en tenant compte des objectifs de l'entreprise, de la réglementation immobilière et des systèmes de gestion de l'information (comptable, commerciale, RH, métiers immobiliers, ...) nécessaires, pour optimiser le fonctionnement et la performance de l'unité opérationnelle.	- une proposition d'actions de prévention des risques pour l'unité opérationnelle (C.1.7)	Les points de dysfonctionnements du processus sont repérés et l'action corrective proposée présente concrètement les bénéfices attendus.
Gestion financière et comptable de l'unité opérationnelle	C.1.5. Analyser périodiquement les tableaux de bord de gestion, en s'appuyant sur les logiciels adéquats, pour vérifier l'atteinte des objectifs et mettre en place les actions correctives le cas échéant. C1.6. Exploiter les données comptables et financières de l'unité (chiffre d'affaires, bilan, compte de résultat, ...), et les retombées financières de la stratégie marketing et commerciale, en lien avec les services concernés, pour analyser les performances globales de l'unité, identifier les écarts et, le cas échéant, réorienter la stratégie.	- une proposition d'actions en lien avec la RSE (C.1.8) - une proposition de plan de communication corporate pour son unité opérationnelle (C.1.9)	Les postes bénéficiaires et ceux déficitaires sont repérés et expliqués (raisons, sources). Les actions correctives proposées sont étayées par une analyse argumentée. L'analyse des données comptables met en évidence la situation financière de l'entreprise, les écarts et apporte une vision rapide des informations clés (trésorerie, rentabilité, dettes, ventes, ...).
Gestion des risques liés aux activités	C.1.7. Sécuriser l'activité, en identifiant les risques juridiques pour l'unité opérationnelle et pour le dirigeant (<i>risques liés à la détention de fonds pour compte de tiers, fautes professionnelles, détournements, évasion fiscale, TRACFIN, discrimination, absence de démarche RSE ...</i>) et en mettant en place des process de prévention et de contrôle (<i>double signature, process de contrôle du dossier client en cas de suspicion sur l'identité du client, la provenance ou la destination des fonds ...</i>), afin d'éviter les conséquences civiles, sociales, pénales et fiscales de ces risques. C.1.8. Construire une stratégie de RSE, en mobilisant les équipes autour des valeurs et des engagements de l'entreprise (<i>droits fondamentaux du travail et handicap, environnement, ...</i>), pour s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue, communiquer en termes d'image et se démarquer de la concurrence.	- une liste argumentée de partenaires potentiels afin de constituer un réseau d'affaires, en précisant les modalités et le calendrier de contacts prévus (C.1.10.)	Les risques juridiques pour l'unité opérationnelle et leurs conséquences sont identifiés. Le dispositif proposé de prévention des risques apporte une réponse adaptée s'appuyant sur des sources juridiques avérées. Les actions proposées permettent de répondre aux enjeux de la RSE en cohérence avec le positionnement de l'unité opérationnelle.
Définition de la stratégie de communication institutionnelle	C.1.9. Etablir le plan de communication institutionnelle en cohérence avec la stratégie définie et les valeurs de l'entreprise, dans l'objectif d'améliorer la visibilité et la réputation de la marque, en assurant sa présence sur les réseaux sociaux et dans les événements en lien avec l'immobilier.	Soutenance orale individuelle : le candidat présente et argumente ses propositions sur un des éléments du cas tiré au sort.	La communication proposée est cohérente avec l'image et le positionnement de l'entreprise. Les canaux et modalités de diffusion de la communication sont adaptés à la cible. Le ROI attendu est évalué

<p>Développement et animation de réseaux</p>	<p>C.1.10. Constituer un réseau professionnel de proximité en identifiant et développant des relations suivies et constructives avec 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, ..., en participant aux réunions professionnelles et aux événements locaux, en organisant des actions, dans l'objectif de s'informer sur les opportunités commerciales, de représenter son entreprise et d'assurer la notoriété de la marque employeur auprès des tiers.</p>		<p>Les réseaux, exerçant une influence sur le secteur de l'immobilier, et les principaux événements regroupant les acteurs du secteur sont bien identifiés.</p> <p>Les actions proposées pour développer son réseau sont de nature à contribuer à la notoriété de la marque et permettent de répondre à un besoin d'informations.</p>
--	---	--	---

2. Pilotage du développement commercial de l'unité opérationnelle immobilière

<p>Elaboration du plan d'action commercial et marketing</p>	<p>C.2.1. Etablir un plan d'actions, en ayant déterminé la clientèle cible (<i>particuliers, entreprises, institutionnels</i>), les biens ou services à commercialiser (<i>neuf, ancien, logements, commerces, bureaux, produits patrimoniaux, terrains ...</i>), les secteurs de développement, en fixant les objectifs, le calendrier de réalisation et en affectant les ressources humaines et financières nécessaires, afin de développer l'activité.</p> <p>C.2.2. Elaborer le budget marketing et commercial, en identifiant les actions à mener pour atteindre les objectifs fixés, en chiffrant les ressources techniques, humaines et financières nécessaires au déploiement de ces actions, afin d'optimiser la réussite commerciale.</p>	<p>Etude de cas individuelle écrite portant sur le développement d'une activité commerciale immobilière et demandant au candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'établissement d'un plan d'action et d'un budget marketing et commercial (C.2.1, C.2.2) - la mise en place d'une campagne de prospection (C.2.3, C.2.4, C.2.5) 	<p>Le plan d'action est concret, structuré par étapes et sa formalisation permet une déclinaison opérationnelle. Les objectifs opérationnels sont mesurables, réalistes, inscrits dans le temps, ... (SMART) Les moyens financiers et humains prévisionnels sont calibrés pour pouvoir conduire les actions prévues.</p> <p>Le budget est réaliste ; il tient compte de l'état du marché, des ressources, des coûts (outils digitaux, ...) et de l'estimation du ROI.</p>
<p>Prospection de nouveaux clients</p>	<p>C.2.3. Rechercher des prospects, au moyen d'outils digitaux (<i>Big data, webtracking, e-merchandising, ...</i>), en les ciblant sur la base de critères pertinents pour le domaine de l'immobilier (<i>PCS, activité professionnelle, ...</i>), afin de développer son activité.</p> <p>C.2.4. Mettre en place des campagnes de prospection, en utilisant une stratégie omnicanale adaptée aux cibles identifiées (<i>sites internet, réseaux sociaux, stratégie social média, publicité native (native ads), e-branding, ...</i>), pour proposer les services de l'unité (<i>transaction, gestion, conseil, ...</i>).</p> <p>C.2.5. Mettre en œuvre des actions spécifiques de fidélisation (<i>utilisation des données clients de l'activité transaction pour l'activité de gestion et inversement, par exemple</i>), à partir de la qualification des prospects au moyen de l'outil CRM, pour les convertir en clients.</p> <p>C.2.6. Répondre à des appels d'offres ciblés au regard des spécificités de son activité (<i>pour postuler en tant que syndic, pour répondre à une commande d'une collectivité territoriale relative à l'aménagement d'un territoire, ...</i>), en respectant les procédures et les délais, en valorisant ses avantages concurrentiels, pour diversifier ses parts de marché.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - un élément de réponse à un appel d'offres (C.2.6) - une analyse de la performance commerciale de l'unité opérationnelle, via un tableau de suivi des objectifs, assortie d'une analyse des résultats d'une enquête de satisfaction clients et des recommandations d'amélioration. (C.2.7, C.2.8) 	<p>Les techniques et outils de prospection sont adaptés : ils optimisent les recherches et l'analyse des résultats.</p> <p>Les profils des prospects sont qualifiés.</p> <p>L'axe de communication proposé est en adéquation avec le positionnement, l'image de marque et les valeurs de l'unité opérationnelle.</p> <p>Le calcul du coût des actions de communication tient compte des ressources nécessaires.</p> <p>Les directives du cahier des charges de l'appel d'offres sont suivies avec rigueur. La réponse technique à l'appel d'offres est adaptée à la commande.</p>
<p>Suivi de la performance commerciale et de la qualité de service</p>	<p>C.2.7. Analyser les résultats fournis par les outils de reporting (tableaux de bord, suivi des données et statistiques générées par les outils CRM, ...), pour vérifier l'atteinte des objectifs commerciaux et mettre en place les actions correctives le cas échéant.</p>		<p>L'analyse de la performance s'appuie sur des données concrètes. Elle met en évidence les résultats positifs, les points critiques et les marges de progrès.</p>

			<p>Les actions proposées pour améliorer la performance sont argumentées et adaptées.</p>
	<p>C.2.8. Mesurer la satisfaction clients, en analysant les indicateurs, pour mettre en place les actions correctives (<i>par exemple : explicitation des comptes-rendus de gérance, circulation d'informations dans les copropriétés par l'extranet, explicitations sur le processus de VEFA, explicitations sur les plans de financement et d'investissement, ...</i>).</p>		<p>L'analyse des résultats de l'enquête de satisfaction fait ressortir les réussites et les points clés à traiter. Les recommandations d'amélioration de la satisfaction client sont adaptées à la politique commerciale de l'unité opérationnelle et aux objectifs visés.</p>

3. Management des équipes dans une activité immobilière

<p>Organisation d'une équipe</p>	<p>C3.1 Constituer l'équipe de collaborateurs en sélectionnant les profils adaptés aux compétences techniques et comportementales requises à court terme et à moyen terme, tout en veillant à la concrétisation d'une politique d'inclusion affirmée, et en sécurisant le processus d'intégration afin de favoriser la contribution individuelle et collective à la réussite de l'activité.</p> <p>C3.2 Répartir les rôles et missions de chacun des membres de l'équipe constituée en cohérence avec les priorités d'action, en négociant si besoin auprès des instances décisionnelles, en mettant en place les moyens (salaires, processus...) nécessaires à la réalisation des objectifs fixés et en veillant à anticiper au mieux les variations de charge, afin de maintenir une efficacité dans la durée</p> <p>C3.3. S'assurer de la conformité relative au droit d'exercice de la profession, pour soi et pour les équipes (cartes professionnelles, obligations de formation), en s'informant régulièrement auprès de sa branche professionnelle et des experts juridiques immobilier (notaire, avocats, ...) et en mettant en place les éventuelles actions de régularisation nécessaires.</p> <p>C3.4. Faire respecter par les collaborateurs, les règles d'éthique et de déontologie propres aux métiers de l'immobilier, en contrôlant la conformité des documents, l'application des procédures définies par l'entreprise et en les accompagnant par des formations, des réunions de sensibilisation.</p> <p>C3.5. Veiller à l'ergonomie des postes de travail de ses collaborateurs, notamment pour ceux en situation de handicap et dans le cas du travail à distance, en adaptant le cas échéant les installations et les modalités d'exercice de l'activité, pour favoriser leur bien-être et leur efficacité.</p>	<p>Etude de cas (en groupe ou en individuel), portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'organisation d'une équipe (organigramme fonctionnel, fiches de postes) (C.3.1, C.3.2) - La rédaction d'un processus de contrôle sur la conformité relative au droit d'exercice de la profession et du respect des règles d'éthique et de déontologie (C.3.3, C.3.4) - Le plan d'intégration d'un nouveau collaborateur en situation de handicap (C.3.5) - Une analyse des résultats collectifs et individuels obtenus, et des préconisations d'amélioration (C.3.6) 	<p>Les fiches de poste et l'organigramme défini sont adaptés, au regard des actions à conduire.</p> <p>Le processus d'intégration proposé favorise l'inclusion.</p> <p>La répartition des rôles et des missions tient compte des actions prioritaires et des objectifs à atteindre.</p> <p>Les conditions réglementaires d'exercice de la profession sont connues.</p> <p>Le processus de contrôle proposé garantit la "couverture" de l'exhaustivité des obligations éthiques et déontologiques en n'omettant aucun processus ou document utilisé dans la BU.</p> <p>La proposition d'accompagnement de collaborateurs en situation de handicap, est adaptée à leur cas spécifique.</p>
<p>Animation de l'équipe</p>	<p>C3.6. Fixer des objectifs qualitatifs et quantitatifs, collectifs et individuels aux collaborateurs, en mettant en place des indicateurs de performance individuels et collectifs, en tenant compte des profils individuels (<i>temps partiels, absences, situations de handicap, ...</i>) et en recourant aux différentes méthodes incitatives pour motiver les équipes et assurer la productivité requise.</p> <p>C3.7 Animer le travail de l'équipe, en mettant en place de contrôles individuels et collectifs nécessaires, en fédérant ses collaborateurs autour des projets de l'entreprise, en assurant un appui technique (<i>techniques métiers</i></p>	<p>Epreuve orale individuelle : mise en situation sur un entretien annuel (entretien d'évaluation annuel avec bilan-fixation de la feuille de route – établissement</p>	<p>L'analyse des résultats obtenus met en évidence les succès, les points critiques et les marges de progrès.</p> <p>Les propositions d'amélioration sont réalistes : elles tiennent compte des objectifs à atteindre et des profils individuels.</p> <p>Les leviers de la motivation sont identifiés.</p>

	<p>(<i>copropriété, gérance, transaction, ...</i>)), juridique, social, ..., en étant à leur écoute, en conduisant des réunions régulières, afin d'améliorer la performance collective et de favoriser la cohésion d'équipe.</p> <p>C.3.8. Réguler les situations de crises, conflits interpersonnels ou situations de mal-être individuel, en faisant preuve de réactivité, d'écoute et de discernement et en prenant en compte les situations spécifiques de chacun, tout en garantissant l'équité, afin de maintenir le niveau de mobilisation et la qualité du climat social.</p>	d'un plan de progrès par la formation). (C.3.7, C.3.8, C.3.9), devant jury de professionnel . Une tierce personne joue le rôle du collaborateur évalué, sur la base d'un scénario qui lui est remis.	Les techniques de conduite d'entretien sont mobilisées de manière efficace : le cadre d'intervention et les objectifs de l'entretien sont précisés ; l'écoute et l'expression sont favorisées ; la communication est positive ; la prise de décisions est adaptée à la situation.
Gestion du développement des compétences des collaborateurs	C.3.9 Développer les compétences métiers des collaborateurs, en organisant des actions de formation sur les évolutions de l'immobilier (réglementaires, ...) et sur les nouveaux outils et méthodes de travail pouvant impacter l'activité immobilière, afin de permettre à l'équipe d'exercer son activité en conformité avec la législation en vigueur, de s'adapter aux changements et d'être plus performante.		Les actions de renforcement des compétences proposées tiennent compte des besoins individuels et des objectifs de l'unité opérationnelle
Développement de son leadership	C.3.10 Repérer et analyser ses modes d'action, ses points forts et ses points de vigilance, ainsi que les facteurs déterminant sa performance, pour développer son efficacité managériale.	Auto-évaluation de son leadership (C3.10)) via un questionnaire alimenté, en fin de parcours, par le candidat, suivi d'une synthèse sur son leadership	Les incidences de ses modes d'action, de ses points forts et de ses points faibles sur son style de management sont analysées avec pertinence.

Blocs de compétences de spécialités des Référentiels du titre de niveau 7 Manager immobilier (1 option à sélectionner sur les 3)

Bloc optionnel n°4 « Gérer des actifs immobiliers »

Bloc optionnel n°5 « Réaliser des opérations d'aménagement foncier et de promotion immobilière »

Bloc optionnel n°6 « Expertiser et valoriser le patrimoine immobilier et foncier »

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
Option 1 – Gestion des actifs immobiliers			
Contrôle juridique de la gestion des actifs immobiliers	C.4.1. Sécuriser juridiquement l'activité de gestion des actifs, en veillant à la mise à jour des documents contractuels et en s'assurant de l'application de la réglementation, dans la rédaction, le suivi du cycle de vie des contrats, de leur conclusion à leur résiliation (<i>mandats de vente, de location, de gestion, avant-contrats et contrats, baux d'habitation, baux commerciaux, professionnels ou mixtes, contrats d'assurance, de gardiennage ou de gestion technique, ...</i>); dans la préparation, la tenue, l'animation des conseils syndicaux et des assemblées générales des copropriétés et dans le calendrier d'exécution des décisions de celles-ci, ainsi que dans la mise en place des extranets de copropriété afin de respecter les engagements liés à la relation contractuelle avec les mandants.	Etude de cas (en groupe) , à partir de documents mis à disposition, avec restitution écrite, portant sur la gestion et la valorisation d'un immeuble et demandant :	Les points de non-conformité juridique des documents de gestion des actifs immobiliers sont identifiés et une proposition de modification adaptée au cadre légal en vigueur est effectuée.
Gestion technique des actifs immobiliers	<p>C.4.2. Maintenir le bon état technique des locaux confiés en gestion, leur conformité aux règles de sécurité et d'accessibilité aux personnes en situation de handicap et aux normes d'exploitation applicables au type d'immeuble concerné (ERP, IGH, ICPE, etc.), en analysant les informations recueillies auprès de ses collaborateurs (<i>diagnostics techniques, carnet d'information du logement, maquette numérique ...</i>) et les indicateurs, en optimisant la gestion des budgets de travaux et d'entretien courant (<i>économies de charges et de consommation énergétique, ...</i>), pour mettre en œuvre le cas échéant les actions visant à garantir la sécurité des résidents.</p> <p>C.4.3. Mettre en œuvre un processus de mise en concurrence, de sélection des prestataires de services tous corps d'état et de contractualisation (<i>diagnostic technique, propreté, fourniture d'énergie, travaux de rénovation ...</i>), en pré-identifiant des prestataires qualifiés et en formalisant l'expression de besoins / ou le cahier des charges de l'appel d'offres, afin d'avoir la meilleure qualité de services, de maîtriser les coûts, et d'éviter les contentieux.</p> <p>C.4.4. Apporter au propriétaire des solutions pertinentes pour lutter contre l'obsolescence, pour moderniser et valoriser les biens immobiliers leur appartenant, en leur conseillant des travaux d'amélioration, d'aménagement, de mise aux normes des biens immobiliers, en montant des dossiers pour obtenir une labellisation ou une</p>	<ul style="list-style-type: none"> - une synthèse sur la conformité juridique des documents (mandat, bail, contrat, ...) (C4.1) - l'analyse de l'état technique de locaux nécessitant des travaux (C4.2) - une étude comparative critériée de devis de prestataires (C4.3, C4.4) - l'analyse de documents 	<p>Les problématiques relatives à l'état technique des locaux existants sont bien identifiées et priorisées.</p> <p>Les axes d'amélioration technique proposés prennent bien en compte les problèmes soulevés ; ils sont clairement formalisés et les aides financières potentielles sont identifiées.</p> <p>L'analyse comparative des devis prend bien en compte les points forts et les points faibles de chaque proposition de prestation.</p>

	certification environnementale ou de connectivité (<i>HQE, BREEAM, LEED, Ready to Service (R2S), WiredScore,...</i>).	comptables de suivi de gestion et de tableaux de bord de gestion courante (C4.5, C4.6)	
Gestion comptable et financière des actifs immobiliers du client	<p>C.4.5. Veiller à la conformité et à la sincérité des documents comptables, en vérifiant la bonne utilisation par les gestionnaires des procédures, l'explicitation aux clients des éléments chiffrés spécifiques et en s'assurant de la diffusion des documents à leur attention, dans l'objectif de garantir la transparence de la gestion des fonds des mandants et la qualité des relations entre clients et gestionnaires.</p> <p>C.4.6. Piloter la gestion courante des portefeuilles de biens immobiliers, en élaborant et en analysant les tableaux de bord et indicateurs de suivi (<i>taux d'occupation, quittancement et paiement des loyers, appels de régularisations et affectations des charges, sinistres, redditions de comptes, appels de fonds, ...</i>), en mettant en place des actions pour traiter les contentieux et pour améliorer le taux d'occupation des locaux, en vue d'accroître la rentabilité des biens et d'offrir aux clients une qualité de service optimale.</p>	- des propositions de valorisation du bien (C4.7).	<p>L'analyse du suivi comptable et financier identifie les points d'alerte / de vigilance et d'amélioration dans la gestion du bien immobilier. Les actions correctives proposées (<i>amélioration du taux d'occupation, règlement des contentieux</i>) sont adaptées à la situation. Les propositions de communication aux clients des documents comptables sont fondées (<i>explication des variations inhabituelles de montants, ...</i>).</p>
Conseil auprès des investisseurs	C.4.7. Apporter à l'investisseur une aide à la décision dans ses arbitrages patrimoniaux, en calculant le rendement de ses actifs, en analysant les indicateurs (<i>valeur des biens, risques de dépréciation, ...</i>), en établissant des comptes et des rapports annuels, en comparant les possibilités d'optimisation fiscale, afin d'optimiser et valoriser leurs biens immobiliers.	Soutenance orale individuelle : présentation de sa démarche et argumentation de ses préconisations de valorisation du ou des bien(s) de l'investisseur devant un jury de professionnels .	<p>Les calculs du rendement des biens et des risques de dépréciation sont justes. La stratégie préconisée d'optimisation et de valorisation des biens est argumentée et s'appuie sur des calculs prenant en compte tous les facteurs clés (données comptables du patrimoine du client, emprunts, opportunités fiscales, ...)</p> <p>Le pitch oral emporte l'adhésion par la clarté et la précision des arguments présentés, ainsi que par la capacité à valoriser les arguments clés et répondre aux objections . Il confirme l'expertise technique .</p>

Option 2 – Réalisation d'opérations d'aménagement foncier et de promotion immobilière

<p>Elaboration de projets de prospection foncière et d'aménagement</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prospection foncière 	<p>C.5.1. Identifier des opportunités foncières en adéquation avec la demande locale, répondant le plus possible à l'objectif de « Zéro Artificialisation Nette » (ZAN), en effectuant une veille, en mobilisant son réseau relationnel, en utilisant les outils digitaux de prospection foncière, en collectant et analysant les informations pertinentes auprès des acteurs du secteur (<i>plans cadastraux, projets des élus des collectivités territoriales, PLU, SCOT, visites sur sites...</i>), dans l'objectif de mettre en place d'un projet d'aménagement et de développement foncier.</p>	<p>Etude de cas (en groupe ou individuelle), avec restitution écrite et orale : À partir de l'étude d'un site existant et de documents mis à disposition, étude de cas portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'analyse d'un territoire en vue d'un projet d'aménagement foncier (C5.1) 	<p>L'opportunité foncière est démontrée : elle s'appuie sur une analyse de la zone concernée (<i>terrain, constructions existantes ou non, risques fonciers, historique, ...</i>), de son environnement et prend en compte les données du PLU.</p>
	<p>C.5.2. Négocier le prix de l'achat du foncier avec le propriétaire foncier après avoir estimé la valeur du bien, en mobilisant les techniques adaptées, dans l'objectif de conclure la vente et d'assurer le développement commercial de son activité.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - la réalisation d'une proposition argumentée du prix du foncier, (C5.2) - un projet d'aménagement (C5.3. et C.5.4) - un projet de montage d'opérations de promotion immobilière, comprenant un volet financier, un volet technique (sélection de la maîtrise d'œuvre), un volet commercial et de communication. (C5.5. C5.6, C5.7, C5.8, C5.9) 	<p>Les avantages et les risques de la mise en place d'un projet d'aménagement foncier sur ce territoire sont correctement identifiés et s'appuient sur des données objectives.</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'avant-projets 	<p>C.5.3. Piloter les avant-projets, en coordonnant et en analysant les études techniques préalables prenant en compte l'ensemble des paramètres (<i>cadre réglementaire, impératifs environnementaux, ...</i>), en réalisant le montage financier prévisionnel, sur la base des résultats des études préalables et de l'estimation du coût des travaux d'aménagement à réaliser, afin d'élaborer une proposition d'aménagement argumentée s'appuyant sur la faisabilité technique, juridique et financière.</p>		<p>La technique d'estimation de la valeur du bien foncier est correctement utilisée. Les arguments de justification du prix du foncier s'appuient sur une estimation juste de la valeur du bien, prenant en compte l'ensemble des facteurs (<i>spécificités du terrain, objections du propriétaire...</i>).</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Mise en œuvre du/des projet(s) d'aménagement 	<p>C.5.4. Suivre les projets d'aménagement, en élaborant et en analysant les tableaux de bord de suivi du projet, en suivant les échanges avec les maîtres d'ouvrage et les entreprises chargées des travaux de viabilisation du terrain jusqu'à la phase d'achèvement de ceux-ci, afin de garantir le bon déroulement du projet dans le cadre contractuel (qualité, coûts, délais) fixé.</p>		<p>Les aspects techniques, juridiques, financier et environnementaux sont pris en compte de manière complète, réaliste et efficiente dans la proposition d'aménagement (budget et risques maîtrisés, ...)</p> <p>L'analyse des tableaux de bord de suivi du projet met en évidence les écarts entre le prévisionnel et la réalisation en cours. (C5.4 et C5.7)</p>

			Les actions correctives proposées permettent de respecter les objectifs du cahier des charges. (C5.4 et C5.7)
Conception et mise en œuvre des programmes immobiliers - Montage des programmes immobiliers	C.5.5. Procéder au montage juridique et à l'ingénierie financière du programme de construction, en identifiant les investissements mobilisables, en établissant la grille des prix, en s'assurant que le projet intègre bien les normes (<i>accessibilité handicap, normes environnementales, ...</i>), en vérifiant la conformité du dossier de demande de permis de construire, afin que le programme respecte le cadre légal et réponde aux critères financiers de l'entreprise.		Le montage juridique du programme de construction respecte la réglementation en vigueur. L'ingénierie financière est pertinente : - les investissements mobilisables (<i>tour de table des investisseurs, aides publiques, crédits bancaires, fonds propres, crowdfunding /financement participatif immobilier, ...</i>) sont pris en compte dans le montage financier, - la fixation du prix de vente prend en compte les caractéristiques propres au bien (localisation, infrastructures, ...), le coût des travaux, les marges potentielles, les opportunités de vente, ... La prise en compte des obligations techniques (<i>normes d'accessibilité handicap, environnementales, ...</i>) est vérifiée
	C.5.6 Sélectionner la maîtrise d'œuvre, en organisant les phases de consultation et le lancement des appels d'offres le cas échéant, en déterminant les critères de sélection privilégiant la bonne prise en compte des impératifs techniques et financiers, en négociant les contrats, pour garantir une réalisation optimale du projet dans le respect des délais et des coûts.		L'analyse des offres des prestataires prend en compte les critères de sélection de l'appel d'offres. Le choix du prestataire est argumenté, à partir d'éléments objectifs.
- Coordination et suivi de la gestion technique, financière et juridique des programmes	C.5.7. Suivre le pilotage de la maîtrise d'œuvre, en assurant la coordination opérationnelle de l'ensemble des intervenants, en veillant au respect des engagements contractuels dans la réalisation des travaux (<i>délais, qualité des ouvrages, maîtrise des coûts, données pour l'établissement du carnet d'information du logement</i>) et en		L'analyse des tableaux de bord de suivi du projet met en évidence les écarts entre le prévisionnel et la réalisation en cours. (C5.4 et C5.7)

	effectuant les arbitrages nécessaires le cas échéant, pour assurer le bon avancement de ceux-ci.		Les actions correctives proposées permettent de respecter les objectifs du cahier des charges. (C5.4 et C5.7)
Commercialisation des programmes	C.5.8. Définir le plan de communication et de commercialisation des programmes, en lien avec les équipes marketing, commerciales et juridiques, en mettant en avant les atouts du programme, en utilisant les outils de marketing digital, en définissant les conditions de vente, dans l'objectif de préparer la mise en vente des programmes.		Le plan de communication s'appuie sur la stratégie marketing et prend en compte la cible d'investisseurs visée. Les canaux et outils de commercialisation les plus pertinents sont repérés. Les avantages du programme à mettre en valeur sont identifiés. Les conditions de vente sont formalisées dans le respect de la réglementation.
	C.5.9. Suivre la commercialisation du programme, en lien avec l'équipe commerciale, de la phase de négociation à la phase de réception par le client, en analysant les tableaux de bord de suivi des ventes, en préconisant des actions correctives le cas échéant, pour atteindre les objectifs dans les délais.		L'analyse des tableaux de bord de suivi des ventes permet l'établissement d'un constat objectif. Les ajustements proposés répondent aux besoins.
		Soutenance orale : défendre son projet de montage d'opération immobilière, devant un jury de professionnels.	Le pitch oral emporte l'adhésion par la clarté et la précision des arguments présentés, ainsi que par la capacité à valoriser les arguments clés. Il confirme l'expertise technique

Option 3 – Expertise et valorisation du patrimoine immobilier et foncier

Conseil et accompagnement des clients dans la constitution, la gestion et l'optimisation d'un patrimoine immobilier	C.6.1. Etablir des bilans patrimoniaux individualisés, en analysant le profil du client (<i>ses actifs patrimoniaux, ses besoins et objectifs tenant compte, le cas échéant, d'une situation de handicap, son niveau de tolérance au risque financier</i>), en tenant compte de sa situation fiscale, pour lui proposer des investissements en cohérence avec sa demande.	<p>Etude de cas individuelle, avec restitution écrite, (partie 1) :</p> <p>A partir de données sur le profil d'un investisseur potentiel et sur une simulation de placements étude de cas portant sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la réalisation d'un audit patrimonial (analyse de son patrimoine, de sa situation, identification de ses objectifs)(C6.1), - la proposition d'une stratégie adaptée (C6.2, C6.3) - une analyse de la rentabilité de l'investissement proposé (C6.4). <p>Etude de cas individuelle , avec restitution écrite, (partie 2) :</p> <p>A partir de données sur le bien à expertiser (contexte, données</p>	Les caractéristiques, les points forts et les points faibles de la situation patrimoniale du client, ses besoins et ses objectifs sont analysés avec pertinence : ils s'appuient sur des données objectives.
	C.6.2. Conseiller au client une stratégie d'investissement, en réalisant des simulations de rendement à l'aide de logiciels dédiés, en développant un argumentaire valorisant les performances des produits proposés et leur adéquation avec les besoins du client et en l'informant sur le cadre juridique et fiscal de ces produits, dans l'objectif de l'aider dans ses arbitrages et de conclure la vente.		Le cadre juridique et fiscal des produits est pris en compte dans le conseil apporté au client.
	C.6.3. Identifier les opportunités de produits existants sur le marché de l'immobilier et du foncier, en effectuant une veille ciblée sur les évolutions du marché, en s'informant auprès d'un réseau de partenaires (promoteurs, négociateurs, ...), afin de pouvoir proposer aux clients les produits les mieux adaptés à leurs besoins.		Les services et produits d'investissements immobiliers et fonciers correspondant le mieux aux projets et au profil investisseur du client lui sont proposés et les solutions préconisées sont argumentées et intègrent des calculs de rendement.
	C.6.4. Assurer le suivi des investissements des clients, en établissant la valorisation périodique de leurs biens, en analysant les écarts entre les résultats prévisionnels et ceux réalisés, en tenant compte des éventuels changements de situation des clients, afin de leur permettre d'orienter leurs placements vers un meilleur rendement.		L'analyse des écarts entre les résultats prévisionnels et les résultats réels des investissements est fiable : les calculs sont justes ; les éléments d'analyse sont réalistes et prennent en compte l'ensemble des facteurs (évolutions du marché, des produits, de la situation économique...).
Expertise d'un bien immobilier ou foncier	C.6.5. Organiser le déroulement de l'expertise, en réunissant les parties prenantes concernées ou leurs représentants (<i>avocat, notaire, ...</i>), en s'assurant des conditions de réalisation de l'expertise, en identifiant toutes les ressources disponibles, afin d'optimiser la qualité, les coûts et les délais de l'expertise.	Les conditions de réalisation de l'expertise sont vérifiées (parties prenantes, coûts, délais).	

	C.6.6. Estimer un bien immobilier ou foncier, en sélectionnant la méthode adaptée au type de bien et au contexte de la demande d'expertise, en recueillant les données juridiques, techniques et économiques nécessaires et en les analysant, afin de donner une valeur chiffrée objectivement fondée, de manière impartiale et indépendante.	chiffrées, ...), étude de cas portant sur - la production d'un rapport d'expertise argumenté (C6.5, C6.6, C6.7)	Les données techniques, juridiques et économiques recueillies sur le bien immobilier et sur son contexte sont croisées et analysées au moyen de la méthode d'évaluation adaptée au périmètre de l'intervention et dans l'intérêt premier de son donneur d'ordre.
	C.6.7. Rédiger et défendre, dans le respect des règles déontologiques (<i>indépendance, impartialité, confidentialité, ...</i>), un rapport d'expertise immobilière structuré, rigoureux et argumenté, incluant les études techniques, économiques, fiscales et juridiques, ainsi que les conclusions d'expertise, adossées à des éléments de preuves factuels et chiffrés, afin d'éclairer et de sécuriser les décisions du donneur d'ordre.	Soutenance orale (Partie 1) : défendre ses préconisations, en argumentant sur le choix des investissements proposés, devant un jury de professionnels (Partie 2) : défendre les conclusions de son rapport devant un jury de professionnels	Le rapport d'expertise répond aux règles de la profession : - il est rédigé dans le respect des règles déontologiques ; - l'expertise s'appuie sur des calculs justes et des références fiables (position du bien dans le marché immobilier, caractéristiques techniques...) ; - les facteurs de valorisation du bien sont argumentés avec objectivité. Le pitch oral emporte l'adhésion par la clarté et la précision des arguments présentés, ainsi que par la capacité à valoriser les arguments clés. Il confirme l'expertise technique

EVALUATION TRANSVERSALE :

Modalité d'évaluation transversale à l'ensemble des blocs présentés ci-dessus : rédaction d'un mémoire professionnel et soutenance orale.

Sur la base d'une problématique issue d'un contexte professionnel, l'apprenant démontre ses capacités d'analyse, de recherche, de raisonnement et sa force de proposition par la rédaction d'un dossier écrit argumenté, qualifié et d'une soutenance orale. Le but est d'adopter une démarche qui permettra à partir de l'observation d'un phénomène de déterminer un sujet, de mener des études théorique et empirique, de réaliser un benchmark afin de répondre à la problématique via des hypothèses de recherche et des préconisations opérationnelles. Ce dossier prendra obligatoirement source dans le secteur de l'immobilier, pour une problématique soit liée à l'entreprise immobilière et ou

à un secteur en particulier (promotion immobilière, la gestion des actifs immobiliers, l'expertise et la valorisation du patrimoine), sur un thème stratégique, commercial, managérial ou d'expertise technique. Ce dossier devra présenter les connaissances les plus complètes et actuelles autour du sujet choisi, la démarche de recherche quantitative et qualitative auprès de professionnels, les réponses à la question de recherche et les préconisations stratégiques et opérationnelles pertinentes

Acquis professionnels

Evaluation des compétences acquises sur le poste de travail, sur la base d'une grille fournie par le certificateur au jury.

Le candidat sera uniquement évalué sur les compétences mises en œuvre en entreprise, afin de ne pas être pénalisé par une compétence non évaluable sur le poste de travail.