

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 27823**

Intitulé

Property manager (Manager en gestion immobilière)

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Groupe école supérieure des professions immobilières (Groupe ESPI)	Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1969)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

313 Finances, banque, assurances, immobilier

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le-la Property Manager exerce les activités suivantes :

- Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine immobilier d'habitation ou tertiaire : Analyser les attentes d'un client, Proposer des offres et des organisations au client, Réaliser des prestations de conseil.
- Protéger son client de tout risque de responsabilité ou de perte économique : Proposer une gestion proactive du patrimoine immobilier du client, Activité de conseil : prémunir le client des risques inhérents à la typologie de ses activités, Adapter son organisation en fonction des niveaux de clientèle.
- Coordonner la gestion administrative des immeubles sur les plans assurance, comptabilité et juridique : Piloter une équipe pluridisciplinaire (comptables, techniciens, gestionnaires, assistantes) assurant le property manager des immeubles, Présenter au client les prestations de son entreprise et ses équipes, Anticiper les actions à mener dans le cadre de ses missions en prévoyant des plans d'action à court, moyen et long terme, Exercer son rôle de manager d'affaire auprès des clients.

Les compétences attestées sont :

- Identifier les attentes du client en lui proposant le contenu de prestations, en organisant leur mise en œuvre et en lui conseillant différentes solutions de mises en œuvre pour lui proposer une organisation personnalisée ;
- Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence ;
- Appréhender les prestations possibles à réaliser dans la limite de son champ de compétence : missions d'audits juridiques ou techniques, proposition de méthodes de reporting ou de comptabilité individualisées, établissement des budgets de charges d'immeubles futurs si le client est un promoteur pour s'assurer du chiffre d'affaire complémentaire et être à la source du marché qui le concerne grâce à ces missions annexes ;
- Par sa proximité des utilisateurs du patrimoine géré du client, il lui propose des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation (exemple : normes PMR dans les établissements recevant du public), dans le cadre des plans pluri annuels de travaux pour gérer de façon proactive son portefeuille client ;
- Anticiper des risques de départ ou d'impayés des locataires en amenant le client à provisionner et organiser ses dépenses lourdes pour éviter tout dérapage budgétaire et financier ;
- Adapter son organisation en augmentant le niveau de compétence de ses collaborateurs en intégrant les normes particulières imposées au client et se répercutant sur son activité, (pour exemple : les normes environnementales - RSE- ou financières -IFRS-), pour manager des actifs immobiliers de grands comptes possédant des portefeuilles d'immeubles importants en nombre et en taille ;
- Identifier d'éventuels problèmes de rentabilité en évaluant le temps de travail de ses collaborateurs en décomposant leur temps passé par immeuble géré, en appréhendant la notion de coût horaire et la mettre en perspective avec la rémunération associée pour acquérir une logique de « Centre de profit » ;
- Organiser et piloter le temps de travail en hiérarchisant les activités de plusieurs clients au vu d'un rétro planning de prestations contractuelles à effectuer pour assurer une prestation de qualité rémunérée à sa juste valeur ;
- Mettre en œuvre une dynamique vertueuse, en collaboration avec le client, afin que la marge de l'entreprise se base sur un juste prix de vente de la qualité.

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

Secteurs d'activité :

Direction immobilière de Grandes entreprises privées ou publique (SNCF par exemple ou Régie Immobilière de la Ville de Paris) Collectivité territoriale, Grands administrateurs de Biens, Organismes du Logement, Sociétés de Conseil, analyse et courtage, Administrations / Service de l'État.

Type emplois accessibles :

- Responsable de gestion de patrimoine
- Administrateur/trice de parc immobilier tertiaire ou résidentiel
- Gestionnaire de centres commerciaux
- Consultant/e en immobilier d'entreprise
- Gestionnaire en immobilier d'entreprise

- Property manager
- Administrateur/trice de biens
- Gestionnaire de patrimoine
- Directeur/trice du patrimoine
- Directeur/trice immobilier

Codes des fiches ROME les plus proches :

C1502 : Gestion locative immobilière

C1503 : Management de projet immobilier

C1504 : Transaction immobilière

M1403 : Études et perspectives socio-économiques

Réglementation d'activités :

Loi Hoguet n° 70-09 du 02 Janvier 1970

Loi n° 65-557 du 10 juillet 1965

Loi n°2000-1208 du 13 décembre 2000 dite loi SRU

Loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR

Décret n° 59-863 du 30 septembre 1953

Loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 dite loi PINEL

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Composantes de la certification :

La certification se compose des trois blocs de compétences décrits ci-dessous. La validation totale du titre s'obtient ainsi :

- Par la formation continue : validation des 3 blocs de compétences + expérience minimale de 6 mois en milieu professionnel + soutenance d'un mémoire professionnel devant un jury
- Par la formation initiale : validation des 3 blocs de compétences + soutenance devant un jury d'un mémoire professionnel.
- Par la validation des acquis de l'expérience (VAE) : validation des 3 blocs. En cas de validation partielle, les blocs validés restent acquis à vie.

Bloc de compétence :

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 27823 - Protéger son client de tout risque de tout risque de mise en cause de sa responsabilité ou de perte économique.</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mettant à profit sa proximité avec les locataires du client, par un retour d'expérience utilisateur, proposer des postes de dépenses en vue des échéances futures de réglementation (exemple : normes PMR dans les établissements recevant du public), dans le cadre des plans pluri annuels de travaux pour gérer de façon proactive son portefeuille client ; - Anticiper des risques de départ ou d'impayés des locataires en amenant le client à provisionner et organiser ses dépenses lourdes pour éviter tout dérapage budgétaire et financier. - Adapter son organisation en augmentant le niveau de compétence de ses collaborateurs en intégrant les normes particulières imposées au client et se répercutant sur son activité, (pour exemple : les normes environnementales - RSE- ou financières -IFRS-), pour manager des actifs immobiliers de grands comptes possédant des portefeuilles d'immeubles importants en nombre et en taille. <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cas pratique ou d'un cas d'entreprise - Le candidat décompose un mandat et le traduit en actes de gestion, il intègrera les process exigés dans le mandat et issus du client en adéquation avec la gestion du risque. Il exposera avec aisance son travail devant un jury professionnel. <p>Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 27823 - Construire et réaliser une prestation de conseil dans la gestion d'un patrimoine immobilier d'habitation ou tertiaire</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les attentes du client en lui proposant le contenu de prestations, en organisant leur mise en œuvre et en lui conseillant différentes solutions de mises en œuvre pour lui proposer une organisation personnalisée ; - Proposer au client une offre économique adaptée à sa proposition et argumentée au vu des besoins exprimés, des moyens proposés et des pratiques du marché pour conclure un marché face à la concurrence ; - Appréhender les prestations possibles à réaliser dans la limite de son champ de compétence : missions d'audits juridiques ou techniques, proposition de méthodes de reporting ou de comptabilité individualisés, établissement des budgets de charges d'immeubles futurs si le client est un promoteur pour s'assurer du chiffre d'affaire complémentaire et être à la source du marché qui le concerne grâce à ces missions annexes. <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cas pratique ou d'un cas d'entreprise - A partir de la définition de besoins du client, rédiger et proposer des outils de gestion et de reporting sur mesure. <p>Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences.</p>
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 27823 - Coordonner la gestion globale de l'ensemble des portefeuilles d'immeubles en optimisant les ressources dédiées</p>	<p>Descriptif :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier d'éventuels gains de rentabilité en évaluant le temps de travail de ses collaborateurs en décomposant leur temps passé par immeuble géré, en appréhendant la notion de coût horaire et la mettre en perspective avec la rémunération associée pour acquérir une logique de «Centre de profit » ; - Organiser et piloter le temps de travail en hiérarchisant les activités de plusieurs clients au vu d'un rétro planning de prestations contractuelles à effectuer pour assurer une prestation de qualité rémunérée à sa juste valeur - Mettre en œuvre une dynamique vertueuse, en collaboration avec le client, afin que la marge de l'entreprise se base sur un juste prix de vente de la qualité. <p>Modalités d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cas pratique ou d'un cas d'entreprise - Le candidat devra : analyser un mandat et le traduire en organisation de travail ; décomposer le temps à passer selon les missions telles que la gestion financière, le suivi technique, le suivi des assurances ou le conseil et la veille juridique et démontrera sa capacité à être force de proposition auprès des clients pour optimiser le ratio entre les missions ou leur rémunération. <p>Un certificat sera délivré à chaque candidat/e à l'issue de la validation du bloc de compétences</p>

Validité des composantes acquises : illimitée

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	1 représentant-e de l'école : le directeur, et 4 professionnel-le-s dont 2 représentent le collège salariés et 2 celui des employeurs.
En contrat d'apprentissage	X	1 représentant-e de l'école : le directeur, et 4 professionnel-le-s dont 2 représentent le collège salariés et 2 celui des employeurs.

Après un parcours de formation continue	X		1 représentant-e de l'école : le directeur, et 4 professionnel-le-s dont 2 représentent le collège salariés et 2 celui des employeurs.
En contrat de professionnalisation	X		1 représentant-e de l'école : le directeur, et 4 professionnel-le-s dont 2 représentent le collège salariés et 2 celui des employeurs.
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2016	X		1 représentant-e de l'école : le directeur, et 4 professionnel-le-s dont 2 représentent le collège salariés et 2 celui des employeurs.

	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 23 février 2017 publié au Journal Officiel du 03 mars 2017 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau I, sous l'intitulé "Property manager (Manager en gestion immobilière)" avec effet au 27 juillet 2012, jusqu'au 03 mars 2022.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Depuis sa création en 2009, 80 étudiants ont été formés et diplômés. Hormis les quelques-uns issus de la dernière promotion, 95% d'entre eux exercent des emplois en rapport avec la spécialité pour laquelle ils ont été formés.

Autres sources d'information :

<http://www.espi.asso.fr/>

Lieu(x) de certification :

26 rue Emeriau 75015 PARIS

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

- * ESPI PARIS 20-22 rue du Théâtre 75015 PARIS
- * ESPI ATLANTIQUE Tour Bretagne Place de Bretagne 44 000 NANTES
- * ESPI MEDITERRANEE 108, Boulevard de Paris 13 003 MARSEILLE

Historique de la certification :

L'origine de la création de cette spécialisation professionnelle en 2009, le fait constaté que si les fondamentaux de la loi de réglementation professionnelle qui régissent l'activité de Property Manager restent les mêmes, les besoins des clients ont eux, fortement évolué et nécessitent une spécialisation de plus en plus forte.

Plusieurs facteurs expliquent cette évolution :

- De nouvelles lois qui apportent une complexité juridique aux sujets traités et des réglementations à respecter notamment en copropriété.
- l'évolution technologique des bâtiments et des sujets qui y sont associés
- la financiarisation croissante de l'immobilier qui imbrique le monde de la finance avec le métier.
- Des impératifs environnementaux qu'il faut être capable d'appréhender de façon intégrée.

Peu à peu, le métier de Property Manager requiert un professionnalisme et une capacité de synthèse liés à la multiplicité des demandes de clients auxquels il est confronté, situé au carrefour du Droit, du Management, de la Finance et de la Technique.

Bilinguisme, spécialisation techniques, capacité de conseil, couverture territoriale, méthodes comptables sont autant de sujets à gérer en même temps, exigeant de nouvelles compétences.