ESPI

MANAGER EN AMENAGEMENT ET EN PROMOTION IMMOBILIERE
TITRE CERTIFIE NIVEAU 7
RNCP 35289 / CODE NSF 313

PROGRAMME DE FORMATION

DEROULE ET SEQUENCES

Volume horaire : 846 heures hors conférences réparties de septembre 2023 à juillet 2025 en séminaires de compétences, séminaires d'expertises, projets appliqués et intégration professionnelle.
Tel que 1ère année : 447 heures ; 2è année : 399 heures

Rythme par année de formation : 15 semaines de formation / 24 semaines minimum en immersion professionnelle

OBJECTIFS, ACTIVITES VISEES ET COMPETENCES ATTESTEES

Objectifs et contexte de la certification : Le Manager en Aménagement et Promotion Immobilière assure des fonctions de promoteur, d'aménageur et de commercialisateur selon les besoins d'une clientèle privée (particuliers ou entreprises) ou d'une collectivité. Il supervise ou réalise l'étude d'une zone à aménager, la prospection d'un terrain à construire situé ou non dans une zone aménagée, la détermination du programme immobilier à réaliser sur le terrain choisi, le montage global de l'opération immobilière et son pilotage, la conception et la mise en œuvre de la construction, la commercialisation du programme et sa livraison.

Activités visées :
- L'aménagement de terrains ou zones susceptibles d'être aménagés ou construits
- Le pilotage d'opérations de promotion immobilière, de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes.
- La commercialisation de programmes immobiliers, et le suivi après-vente.

Compétences attestées :

RNCP35289BC01 - Aménager le foncier (terrains ou zones susceptibles d'être aménagés ou construits)
- Rechercher des opportunités d'aménagement foncier, en construisant un réseau de relations le plus large possible et en examinant tout foncier potentiellement disponible
- Prospecter les terrains ou zones d'aménagement susceptibles d'être aménagés ou construits

Identifier le potentiel de développement d'un terrain ou d'une zone à aménager, en respectant les normes de gestion économe de l'espace et les normes relatives au développement durable
- Exploiter les documents d'urbanisme pour déterminer la constructibilité des terrains et établir la faisabilité des programmes de constructions
- Evaluer les perspectives d'évolution d'une zone d'aménagement, en valorisant l'accessibilité aux programmes ou projets d'aménagement
- Présenter le projet de programme immobilier au Comité d'engagement ou au Conseil d'administration
- Réaliser une étude de marché pour déterminer les possibilités de commercialisation d'un projet d'opération immobilière
- Déterminer le prix prévisionnel de vente du programme et les conditions d'acquisition du terrain pour préparer une offre d'achat
- Concevoir les espaces publics et ouvrages nécessaires à la création physique de la zone d'aménagement.

RNCP35289BC02 - Piloter la promotion d'une opération immobilière : de la conception à la construction d'un ou plusieurs programmes
- Etudier le marché immobilier pour élaborer un programme immobilier en adéquation avec la demande
- Elaborer un bilan prévisionnel financier pour évaluer la marge bénéficiaire de l'opération.
- Mettre en place les différents concours bancaires et les fonds propres pour réaliser l'opération
- Après obtention des permis, purger les éventuels recours des tiers pour être en mesure de démarrer le chantier
- Etablir un plan de trésorerie pour lancer les appels de fonds aux acquéreurs en fonction de l'avancement des travaux
- Veiller au respect des engagements juridiques et des différents contrats

RNCP35289BC03 - Organiser la commercialisation et le suivi après-vente d'un ou plusieurs programmes
- Définir la stratégie commerciale et le budget de communication pour commercialiser l'opération dans les meilleures conditions

- Définir la grille et les conditions de la vente du programme immobilier pour optimiser la rentabilité financière de l'opération
- Suivre la relation client tout au long de la construction après la signature de l'acte de vente ou Vente en Etat Futur d'Achèvement (VEFA) pour s'assurer du respect des clauses contractuelles
- Manager la réception des travaux pour être en mesure de procéder à la livraison du programme au client.
- Gérer la levée rapide des réserves émises par le client pour obtenir le paiement du prix de réserve

MODALITES D'EVALUATION

- Evaluation pour chaque module en contrôle continu (ex : contrôle de connaissances, devoir maison, cas pratique, présentation orale en groupe…).
- Evaluation pour chaque projet par la remise d'un dossier et/ou d'une soutenance.

MODALITES TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES D'ACCOMPAGNEMENT

- Salles de formation à disposition équipées d'écrans interactifs, salles ou box de travail
- Bibliothèque numérique et logiciels informatiques (via Office 365)
- Enseignants permanents et professionnels spécialistes des métiers de l'immobilier