

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

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
Bloc 1 : Définir et piloter la stratégie patrimoniale			
A1. Définition d'une stratégie de veille	<p>CA1 Réaliser ou faire réaliser des études :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Etudes urbanistiques - Etude concurrentielles (évolution des marchés immobiliers) - Etudes de rentabilité (p.ex. le prix au mètre carré) - Etudes juridiques (anticipation des normes à venir) - Etudes fiscales... <p>Pour déterminer le potentiel économique et la rentabilité du pôle immobilier du commanditaire (entreprise, particulier) et se prémunir d'éventuels risques de dépréciation.</p> <p>CA2 Constituer et alimenter des data room qui permettront de mettre en place un programme d'arbitrage pour déterminer la stratégie patrimoniale.</p>	<p>Etude de cas en mode projet : mettre en pratique les compétences pour répondre à des problématiques réelles ou prospectives d'entreprises.</p> <p>Il est attendu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La réalisation des études de veille en lien avec la problématique d'entreprise - La rédaction d'analyses et de synthèses suite à la collecte des données brutes issues des études menées - L'élaboration de différentes hypothèses de valorisation des actifs immobiliers 	<p>Critères d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le dispositif de veille permet d'analyser le marché sur son secteur d'activité - Le choix des études est pertinent par rapport à la problématique de l'entreprise - Les questions permettent une collecte des données brutes pertinente - Les tableaux d'analyses et de synthèses donnent une visibilité permettant d'élaborer des hypothèses - Les hypothèses sont énoncées clairement - Les hypothèses élaborées permettent la prise de décision

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>A2. Définition de la stratégie patrimoniale</p>	<p>CA1 Elaborer différentes hypothèses de valorisation des actifs immobiliers en se basant sur le patrimoine immobilier existant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Projet de restructuration - Projet de rénovation (amélioration du patrimoine et maîtrise des charges) - Projet d'acquisition (augmentation des surfaces locatives) - Projet de cession - Projet de diversification <p>Pour optimiser la valeur immobilière globale du commanditaire (entreprise, client).</p> <p>CA2 Elaborer les schémas directeurs immobiliers et les plans de patrimoine pour arbitrer entre les différents projets de la stratégie.</p> <p>CA3 Arbitrer entre les différents projets pour présenter les dossiers au commanditaire ou à la Direction.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - L'élaboration d'arbitrages sur les différentes hypothèses en lien avec la stratégie patrimoniale - La rédaction d'un business plan individualisé par projet - La rédaction d'un business plan consolidé - La rédaction d'une note de synthèse décrivant la stratégie patrimoniale <p>Livrables : dossier écrit et soutenance devant un jury de professionnels</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Les arbitrages sur les projets sont réalistes et cohérents avec l'objectif de rentabilité - Les business plans par projet sont comptablement viables - Le business plan consolidé est financièrement réalisable - La stratégie patrimoniale est clairement définie et prend en compte les spécificités de l'entreprise et de son secteur d'activité
<p>A3 Elaboration d'un business plan</p>	<p>CA1 Elaborer un business plan prévisionnel pour chaque bien immobilier afin de formaliser et démontrer la rentabilité et la solidité du projet immobilier.</p> <p>CA2 Dimensionner les postes budgétaires pour chaque bien immobilier pour anticiper les sources d'économies (produits) et de dépenses (charges) sur chaque bien immobilier.</p> <p>CA3 En collaboration étroite avec la Direction administrative et financière ou le commanditaire, prévoir un plan de financement pour chaque bien immobilier en définissant une stratégie :</p> <ul style="list-style-type: none"> - D'endettement - D'autofinancement - De financement mixte 		

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<ul style="list-style-type: none"> - D'appel aux investisseurs (particuliers, banques, mutuelles, fond d'investissement). <p>Pour optimiser le haut de bilan de l'entreprise.</p> <p>CA4 Elaborer les prévisions de trésorerie aux différentes échéances : mensuelles, trimestrielles et annuelles pour donner une visibilité des flux financiers au commanditaire et/ou à la Direction.</p>		
--	---	--	--

Bloc 2 : Optimiser la gestion financière des actifs et patrimoines immobiliers

<p>B1 Pilotage de la gestion des flux financiers de chaque bien immobilier</p>	<p>CA1 Déterminer les KPI du business plan pour mesurer l'impact des projets immobiliers sur le bilan comptable et financier de l'entreprise ou du commanditaire.</p> <p>CA2 Piloter le suivi budgétaire des activités dans le respect des KPI du business plan pour s'assurer de la rentabilité de chaque projet immobilier.</p> <p>CA3 Assurer, au niveau de la gestion de la dette, le suivi des tableaux d'amortissement et des échéances d'emprunt, le paiement des échéances et, éventuellement, la négociation de la dette pour rester en conformité avec le plan de financement élaboré.</p> <p>CA4 Superviser la politique de vente de biens immobiliers pour anticiper l'allocation des rentrées financières ou le réinvestissement dans d'autres projets financiers.</p> <p>CA5 Suivre la gestion de la trésorerie en étroite collaboration avec la Direction administrative et financière de l'entreprise ou du commanditaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les encaissements-décaissements - Le suivi de la trésorerie au jour le jour - Le suivi des outils de couverture de taux <p>Pour éviter les surplus ou les déficits de trésorerie sur le compte de l'entreprise ou du commanditaire.</p>	<p>Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle, mettre en pratique les compétences pour répondre à des problématiques comptables, financières et fiscales d'une entreprise dotée d'un patrimoine immobilier.</p> <p>Il est attendu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'analyse du bilan et du compte de résultat de l'entreprise - L'identification des KPI du business plan - L'identification des flux financiers au niveau du bilan de l'entreprise - Le calcul de rentabilité pour chaque projet immobilier - La réalisation de tableaux d'amortissement d'emprunt - L'élaboration de différentes hypothèses dans le cadre de négociations d'emprunt - La rédaction d'une analyse financière des flux de trésorerie entrants et sortants - La mise en place de tableaux de suivi de trésorerie, devises incluses - Rédaction d'un process en cas d'excédent de trésorerie 	<p>Critères d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'analyse du bilan et du compte de résultat permet d'émettre des hypothèses cohérentes - Les KPI sont pertinents et réalistes - Les flux financiers sont clairement identifiés - Les taux de couverture et les taux de change des devises sont pris en compte dans les flux de trésorerie - Les calculs de rentabilité de chaque projet immobilier sont en cohérence avec la rentabilité du marché - Les tableaux d'amortissement sont en cohérence avec les tableaux d'amortissement bancaires - Les consignes de renégociations d'emprunt sont cohérentes - Les tableaux de suivi de trésorerie sont viables selon les normes comptables et financières - Des propositions pertinentes de mesures correctives sont avancées
--	---	---	--

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	CA6 Engager des mesures correctives en cas de besoin pour répondre aux objectifs de rentabilité de l'entreprise ou du commanditaire.	Livrables pour l'aspect comptable et financier : dossier écrit et soutenance devant un jury de professionnels	
B2 Application des normes fiscales	<p>CA1 Préparer les déclarations fiscales dans l'objectif du paiement des différents impôts et taxes afférentes et pour éviter les pénalités fiscales.</p> <p>CA2 En lien étroit avec la Direction administrative et financière ou le commanditaire, assurer les relations avec les organismes fiscaux (demande de dégrèvement, par exemple) pour optimiser la fiscalité de chaque bien immobilier.</p>	<p>Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle, mettre en pratique les compétences pour répondre à des problématiques financières et fiscales d'une entreprise dotée d'un patrimoine immobilier.</p> <p>Il est attendu :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La mise en forme de documents préparatoires et constitutifs de la déclaration fiscale - La rédaction d'un bilan des actions réalisées (achat, vente, rénovation etc.) dans un objectif d'optimisation fiscale <p>Livrables : dossier écrit comportant une analyse et une synthèse de la stratégie fiscale</p>	<p>Critères d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le tableau des revenus et déficits de location est tenu à jour mensuellement - Le tableau des charges d'entretien est mis à jour - Le conseil et le calcul de l'optimisation fiscale sont justes - Le bilan des cessions et des achats d'actifs immobiliers reflète la réalité des mouvements réalisés au cours de l'année - Le bilan des actions réalisées offre au commanditaire une vision claire et synthétique de ses +/- values pour l'exercice fiscal - L'information sur les différentes taxes (TVA, taxe foncière, taxe professionnelle, etc.) est fournie au commanditaire pour lui permettre de faire sa déclaration fiscale
Bloc 3 : Piloter la stratégie de valorisation des actifs et patrimoines immobiliers			
C1 Détection des prestataires	<p>CA1 Solliciter les corps de métiers (plombier, chauffagiste etc.) pour optimiser le rapport qualité-prix des travaux dans le cadre de projets de rénovation et d'amélioration de biens immobiliers.</p> <p>CA2 Solliciter les intermédiaires (brokers, avocats, juristes, investisseurs, agences de communication etc.)</p>	<p>Dans le cadre d'une mise en situation professionnelle, mettre en pratique les compétences pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondre à des problématiques de techniques bâtiment, - Identifier et proposer les prestataires de services adaptés aux différents 	<p>Les critères d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Une liste des fournisseurs de prestation est fournie - Le plan pluriannuel de travaux est rédigé

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>C2 Pilotage de la gestion technique du patrimoine immobilier</p>	<p>pour bénéficier des meilleurs conseils dans le cadre des différentes opérations définies par la stratégie.</p> <p>CA1 Commanditer des audits et des diagnostics techniques du patrimoine existant (énergétique, sécurité, amiante, plomb, inondation, etc.) en vue d'obtenir de plans pluriannuels de travaux pour avoir une visibilité sur les coûts de travaux engagés et à prévoir.</p> <p>CA2 Emettre et gérer les appels d'offre et les appels à projet de travaux suite aux différents audits techniques pour retenir les meilleures solutions techniques avec le meilleur ratio qualité-prix.</p> <p>CA3 Revaloriser l'actif, suivre le permis de construire en engageant des travaux de maintenance, d'amélioration pour redéfinir les politiques de prix et de loyers ou de prix de cession.</p>	<p>besoins : communication, diagnostic bâtiment, corps de métier etc.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Suivre les prestations retenues. <p>Livrables : dossier présentant l'ensemble des prestations de services sollicitées, avec une analyse et une synthèse des choix, des appels d'offres émis ainsi qu'un planning des travaux à réaliser et une prospective des résultats attendus.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La rédaction de la politique de prix de vente, prix de loyer est faite - Les appels d'offres ont été rédigés en cohérence avec le projet immobilier - Les réponses à appel d'offre sont évaluées selon une grille de critères précis - La contractualisation a été faite avec les prestataires sélectionnés - Les diagnostics (plomb, amiante, etc.) sont réalisés - Le plan pluriannuel de travaux est annoté en fonction de l'avancée des travaux - Un bilan des travaux est réalisé - Les déclarations d'achèvement de fin de travaux sont rédigées - Les états des lieux sont rédigés
<p>C3 Suivi juridique des biens immobiliers</p>	<p>CA1 Réaliser le suivi juridique des immeubles, celui des sociétés portant les immeubles pour être en conformité avec la législation en vigueur et le plan d'urbanisme local.</p> <p>CA2 Réaliser le suivi des contentieux pour résoudre le plus rapidement possible les litiges et s'assurer de la rentabilité financière des investissements.</p> <p>CA3 Coordonner la rédaction et le renouvellement des baux en appliquant la législation en vigueur pour s'assurer de la performance financière des projets immobiliers.</p>	<p>A partir 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 présentant un risque potentiel de non-conformité sur le plan juridique et proposer les actions nécessaires.</p> <p>Livrable : Dossier présentant les actions correctives apportées à chaque problématique posée.</p>	<p>Les critères d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les baux sont correctement rédigés - Les contrats de vente/location respectent la législation en vigueur - Les contrats de prestation de travaux respectent le plan d'urbanisme - Les assemblées générales sont préparées et menées à leur terme - Les contentieux sont gérés ou délégués à des intermédiaires ad-hoc - Les éléments de suivi sont transmis au service juridique - Une data room juridique a été mise en place
<p>C4 Pilotage de la promotion et de la commercialisation /</p>	<p>CA1 Identifier et prospecter les potentiels acheteurs, vendeurs et/ou locataires pour s'assurer de la finalisation des projets de vente et d'acquisition de biens.</p>	<p>Confronté à un projet de commercialisation et/ou location de biens d'un parc immobilier présentant des produits de toutes natures (habitat, bureaux, commerce) et constitué en</p>	<p>Les critères d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les hypothèses de travail permettent de prendre des décisions quant à la

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

<p>location de biens immobiliers</p>	<p>CA2 Détecter des biens immobiliers pour préparer la campagne de promotion (vente, location).</p> <p>CA3 Coordonner la promotion des biens immobiliers à :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Commercialiser (publicité et visites) pour attirer des acheteurs potentiels - Louer (publicité et visites) pour attirer des locataires potentiels. <p>CA4 Superviser la sélection des candidats acquéreurs ou loueurs en relation avec une équipe commerciale (brokers, mandataires, agence, etc.) pour s'assurer de la solvabilité et de la faisabilité du projet de vente ou de location.</p> <p>CA5 Coordonner la rédaction des actes juridiques et notariaux pour s'assurer de la vente ou de la location définitive.</p>	<p>équipe commerciale, mettre en pratique vos compétences pour élaborer une stratégie de promotion et de commercialisation / location allant de la prospection des futurs clients jusqu'à la préparation des consignes pour l'élaboration des actes juridiques.</p> <p>Livrable : soutenance orale devant un jury d'experts présentant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - dans un premier temps, les hypothèses de travail quant au pourcentage de répartition des biens entre location et vente - dans un second temps, la stratégie de promotion et de commercialisation / location des biens proposés 	<p>mise en vente ou la mise en location des biens immobiliers</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les critères de sélection des clients sont définis et permettent une sélection des dossiers - Les relations avec les différents intermédiaires commerciaux sont mises en place - Les plaquettes commerciales sont élaborées - Les axes de communication sont définis - Les annonces à la vente ou à la location sont publiées - Un CRM est déployé et exploité - Les critères de suivi de l'activité commerciale sont pertinents - Le reporting permet l'aide à la décision et aux actions correctives - Les propositions correctives envisagées permettent l'atteinte des objectifs commerciaux - Les actes juridiques sont préparés
<p>C5 Mise en place et évolution des outils d'asset management</p>	<p>CA1 Mettre en place un ERP de gestion pour évaluer les performances opérationnelles, financières et environnementales des biens immobiliers et établir un bilan général de performance.</p> <p>CA2 Intégrer des outils digitaux et domotiques au sein des biens immobiliers pour obtenir des diagnostics en temps réel et permettre une maintenance prévisionnelle du patrimoine.</p> <p>CA3 Intégrer l'outil BIM dans la gestion de parc immobilier pour améliorer la prise de décision et la</p>	<p>Confronté à un projet réel de construction ou de rénovation d'un bien immobilier, et constitué en équipe « task force prospective », mettre en pratique les compétences pour proposer une solution de bien immobilier « intelligent », intégrant à la fois un ERP pour la gestion, l'outil BIM pour la modélisation et les différents capteurs digitaux pour l'établissement de diagnostic en temps réel et permettant la maintenance prévisionnelle.</p>	<p>Les critères d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'outil BIM montre l'intégration des biens immobiliers dans leur environnement - L'environnement de l'outil de gestion est maîtrisé - Les notions de domotiques sont intégrées dans les projets immobiliers - La documentation des outils digitaux et domotiques existants sur le marché est exhaustive

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	performance tout au long de cycle de vie des projets immobiliers.	Livrable : un dossier et une modélisation du projet dans son environnement avec une soutenance devant un jury de professionnels	<ul style="list-style-type: none"> - Les outils digitaux sont intégrés dans les projets de construction ou de rénovation - Une liste des fournisseurs potentiels de ces outils est fournie - Un comparatif qualité/prix des fournisseurs a été établi - Les avis sur l'utilité des nouveaux outils digitaux ont été pris en compte
Bloc 4 : Manager des équipes pluridisciplinaires			
D1 Audit des besoins en compétences et recrutement	<p>CA1 Auditer les compétences présentes et les compétences nécessaires pour évaluer l'écart des besoins et préparer le recrutement.</p> <p>CA2 Recruter pour combler le manque en compétences de l'équipe et réaliser les missions demandées.</p>	<p>Dans le cadre d'un business game simulant une gestion des ressources humaines de proximité, mettre en pratique les compétences en management d'équipe dynamique et interactif.</p> <p>Il est attendu :</p>	<p>Les critères d'évaluation :</p>
D2 Pilotage de l'activité de l'équipe	<p>CA1 Conduire et accompagner une équipe pluridisciplinaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Planifier, coordonner et animer l'activité d'une équipe - Identifier les profils des collaborateurs et adapter les pratiques managériales à l'équipe, aux objectifs et aux contraintes - Veiller à l'efficacité des synergies au sein de l'équipe - Donner du sens au travail à réaliser <p>Pour s'assurer de la performance de l'équipe relativement aux objectifs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Un bilan des compétences présentes au sein de l'équipe - La mesure des écarts par rapport au besoins futurs - La rédaction d'annonce de recrutement et leur publication - La sélection des candidats jusqu'au choix final - L'animation de réunions d'équipe et la fixation des objectifs - La rédaction d'un support d'entretien de fin de mission 	<ul style="list-style-type: none"> - En relation avec le service RH, des solutions RH sont conduites (recrutement, motivation, formation, évaluation, GPEC) - L'équipe est encadrée, accompagnée et évaluée dans la réalisation de sa mission - Les objectifs ont été distribués - Un suivi régulier de l'équipe est effectué - Les entretiens bilan sont menés - Un coaching personnalisé est mis en place - La performance de l'équipe est mesurée selon des critères précis - La performance individuelle est mesurée en lien avec les missions demandées
D3 Développement des compétences des collaborateurs internes et externes	<p>CA1 Développer le niveau de connaissance et de compétences techniques par des formations et de la veille pour maintenir le niveau de performance de l'équipe.</p>	<p>Livrable : Un rapport de mission de management d'équipe présentant un bilan de toutes les activités de gestion d'équipe et de GRH de proximité, avec une analyse des compétences et capacités développées.</p>	

ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p>CA2 Gérer les échecs et les situations délicates pour éviter qu'elles ne se reproduisent pas et en faire une source d'amélioration.</p> <p>CA3 Procéder à des bilans personnels réguliers autour des réalisations et objectifs professionnels de chaque collaborateur interne et externe pour redéfinir un plan d'action individuel.</p>		
--	---	--	--