

Bloc de compétences 1 : Prospector et développer le 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
A1.1. Analyse juridique et technique sur le secteur de l'immobilier et de la construction	<p>C1.1. Effectuer une veille juridique et technique sur les secteurs de l'immobilier, de l'urbanisme et des innovations techniques en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sélectionnant les canaux d'information variés ; - Se tenant à l'écoute des évolutions légales, réglementaires et des innovations techniques en matière environnementale et d'accessibilité aux personnes en situation de handicap. <p>Pour garantir le respect de la législation et proposer des solutions d'aménagement et de construction en matière de transitions écologiques, énergétiques, de démarche RSE et d'optimisation technologique.</p>	<p><u>Evaluation C1.1. - Note de synthèse : Veille juridique et immobilière</u></p> <p>Dans le cadre d'un programme immobilier à réaliser par un promoteur, le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rédige une note de synthèse contenant des points d'actualité récents concernant les évolutions juridiques, réglementaires, techniques et technologiques en matière d'immobilier, de construction et d'aménagement durable ; - Évalue l'impact sur son activité et celle de ses collaborateurs. 	<p>Les sources sont identifiées, diversifiées et hiérarchisées (codes, ouvrages, revues spécialisées, sites internet, salons professionnels...).</p> <p>Les méthodes d'analyse pour construire une base documentaire actualisée sont maîtrisées et exploitées à bon escient.</p> <p>Les résultats de cette veille sont investis dans la conception des nouveaux projets et intègrent les évolutions récentes en matière de réglementation, de développement durable, d'accessibilité et d'optimisation technologique (domotique notamment).</p>
A1.2 Prospection foncière	<p>C1.2. Identifier les terrains à acquérir en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adoptant une démarche multicanale large ; - Entretien des relations et un réseau de partenaires prescripteurs de propriétaires terriens et riverains ; - Réalisant et interprétant les diagnostics immobiliers. 	<p><u>Evaluation C1.2. - Mise en situation professionnelle : Prospection foncière</u></p> <p>La mise en situation est réalisée pour le compte du service développement d'un promoteur immobilier qui souhaite monter une opération dans une zone et recherche le terrain idoine.</p>	<p>Le plan de prospection est défini d'après les terrains identifiés.</p> <p>Le périmètre de prospection est délimité géographiquement (consultation des plans cadastraux des communes, prise d'informations sur les projets d'aménagement et les permis de construire à venir).</p>

	<p>Afin d'estimer l'opportunité de réaliser un projet immobilier et/ou déterminer le type de programme et la typologie des appartements.</p>	<p>Le candidat réalise un dossier (de 5 pages maximum hors annexes) dans lequel il :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Précise les éléments caractéristiques et structurants de la commande ; - Identifie les opportunités ; - Détaille l'ensemble des paramètres (approche globale) devant être pris en compte pour réaliser le projet ; - Identifie les contraintes, notamment en termes de consommation foncière. 	<p>Un réseau local d'indicateurs de personnes physiques et morales est mobilisé (notaires, architectes, commerciaux, élus et institutionnels locaux).</p> <p>Les potentialités de réussite des projets sont évaluées d'après les différents plans (social, économique, financier, urbanistique, environnemental, politique) et identifie les communes carencées en logements sociaux.</p> <p>Un gisement foncier est détecté et les différentes études de faisabilité sont envisagées.</p>
<p>A1.3 Définition et évaluation de scénario de programme(s) immobilier(s)</p>	<p>C1.3. Déterminer le(s) type(s) de programme(s) immobilier(s) réalisables en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Se rapprochant des élus locaux et des services instructeurs pour mesurer leurs attentes, les besoins du territoire ainsi que les contingences locales ; - Confrontant les possibilités offertes par les terrains et les programmes potentiellement réalisables ; - Vérifiant les possibilités vis-à-vis du Plan Local d'Urbanisme (PLU) et du processus de concertation obligatoire. <p>En vue d'identifier des scénarii répondant aux attentes économiques, sociales, environnementales et commerciales locales.</p>	<p><u>Evaluation C1.3. - Mise en situation professionnelle : Propositions de scénario de programme immobilier</u></p> <p>Sur la base d'un terrain identifié, le candidat présente et formule des propositions de scénario.</p> <p>L'exhaustivité de la présentation implique la production des études et des bilans prévisionnels de faisabilité d'au minimum deux projets distincts.</p>	<p>Les types de programmes potentiels sont envisagés pour une cible et des besoins locaux spécifiques.</p> <p>Les évolutions sociétales sont anticipées et les besoins en matière de développement urbain sont analysés pour inscrire le programme dans la durée (programme responsable, énergies renouvelables, biodiversité...).</p> <p>La surface constructible est optimisée.</p> <p>La rentabilité financière potentielle de chaque scénario est estimée.</p>

			<p>L'adéquation du programme avec les hypothèses de vente est évaluée et justifiée.</p>
<p>A1.4. Production d'une étude de faisabilité technique, financière et légale du programme envisagé</p>	<p>C1.4. Réaliser une étude de faisabilité technique financière et juridique du programme immobilier en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analysant les attentes ciblées du client relatifs à la mise en place d'un projet précis ; - Identifiant des terrains potentiellement compatibles avec le projet immobilier du client ; - Évaluant l'opportunité, la rentabilité, les risques et la viabilité des scénarios envisagés ; - Respectant les normes réglementaires, techniques et les contraintes de la réglementation d'urbanisme. <p>Pour permettre au comité d'engagement de statuer sur un projet en tenant compte de ses exigences de rentabilité.</p>	<p><u>Evaluation C1.4. - Mise en situation professionnelle : Etude de faisabilité immobilière</u></p> <p>Dans le cadre d'un projet professionnel de promotion immobilière pour le compte d'un client, le candidat rédigera une synthèse des études de faisabilité en vue de déterminer si le projet répond aux conditions réglementaires locales, au contexte socio-économique, à la politique locale et s'il est viable économiquement.</p> <p>Son travail s'appuiera notamment sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'analyse de la présentation du projet faite par le client ; - L'évaluation de 3 aspects : la constructibilité légale du terrain, la constructibilité technique du projet et la rentabilité économique de l'opération. 	<p>L'ensemble des informations et données du client est analysé sous la forme d'une grille d'entretien pour définir et hiérarchiser les objectifs formulés.</p> <p>Le relevé de l'existant permet l'identification et l'évaluation des contraintes techniques et réglementaires.</p> <p>Les contraintes techniques et réglementaires en matière de développement durable, des personnes en situation de handicap et de RSE sont intégrées à l'étude.</p> <p>L'estimation du coût et de la durée des travaux est réalisée sur la base d'hypothèses fiables (ratios admis dans la profession, opérations antérieures similaires).</p>

Bloc de compétences 2 : Structurer techniquement et opérationnellement l'avant-projet d'un programme immobilier

<p>A2.1. Estimation du budget prévisionnel APS (Avant-Projet Sommaire) du projet immobilier</p>	<p>C2.1. Réaliser le budget prévisionnel (bilan financier) d'un programme immobilier en</p> <ul style="list-style-type: none"> - Établissant un bilan des recettes prévisionnelles ; - Participant à la négociation d'un accord avec un établissement bancaire ; - Planifiant la pré-commercialisation du bâtiment via la vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) auprès des acquéreurs ; - Analysant l'ensemble des risques pouvant impacter l'opération en matière de coûts, de délais et de qualité. <p>Afin de valider l'opportunité financière de l'opération et confirmer l'engagement de celle-ci.</p>	<p><u>Evaluation C2.1. et C2.2. - Mise en situation professionnelle : Rédaction d'un cahier des charges</u></p> <p>A partir d'un terrain identifié, dans une situation de réalisation immobilière, le candidat réalise une étude financière, technique et règlementaire aboutie en suivant les phases :</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'étude de faisabilité ; - d'Avant-Projet Sommaire ; - d'Avant-Projet Définitif. <p>Le candidat formalise le cahier des charges du commanditaire du projet sous la forme d'un Avant-Projet Définitif (de 15 à 20 pages, hors annexes).</p>	<p>Les couts et les moyens à mettre en œuvre pour la réalisation du programme sont évalués.</p> <p>Les charges et les fonds propres mobilisables en vue de réaliser l'opération en co-promotion sont évalués.</p> <p>Un crédit bancaire ainsi qu'une Garantie Financière d'Achèvement (GFA) sont intégrés dans le plan de financement.</p> <p>L'adéquation du programme immobilier avec les hypothèses de vente est vérifiée.</p> <p>Les différents scénarios de sortie de risque sont identifiés.</p>
<p>A2.2. Préparation du cahier des charges d'un programme immobilier APS et APD (Avant-Projet Définitif)</p>	<p>C2.2. Concevoir le dossier APS et APD (cahier des charges du programme immobilier) en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Synthétisant la demande du marché des collectivités locales et de la culture du promoteur ; - Effectuant le montage du programme sur les plans administratif et juridique ; - Communiquant sur le projet avec l'ensemble des acteurs et décideurs du projet ; - Travaillant en parallèle avec le géomètre pour l'état descriptif de division, le bornage et règlement de copropriété ; - Prenant en considération les enjeux d'accessibilité, de préservation de 	<p>Le candidat valide l'opération et prépare la demande et le dépôt du permis de construire.</p>	<p>L'étude de conception de l'opération de construction a été réalisée et répond au brief initial, en tenant compte des enjeux environnementaux et en matière d'accessibilité.</p> <p>Des alternatives aux difficultés techniques et règlementaires sont proposées.</p> <p>Les contrats préliminaires et les VEFA (vente en l'état futur d'achèvement) sont rédigés.</p> <p>Des interactions avec les acteurs et les décideurs (services urbanisme,</p>

	<p>l'environnement et de limitation de l'artificialisation des sols ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - En proposant, en fonction de chaque projet, des solutions d'écoconception et de gestion durable des déchets de construction. <p>Pour valider l'Avant-Projet Définitif et déposer le permis de construire conformément au projet initial.</p>		<p>banquiers, élus, notaires...) du projet sont prévues.</p> <p>Les risques de voir prospérer les recours contre les permis de construire sont anticipés et minimisés.</p> <p>Le cahier des charges est validé en vue de préparer la demande et le dépôt du permis de construire et de mettre en place un planning prévisionnel.</p>
<p>A.2.3. Phasage d'un programme immobilier</p>	<p>C.2.3. Déterminer les étapes techniques et administratives de la conception d'un programme immobilier en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Établissant un dossier de consultation ; - Déterminant les démarches administratives auprès des instances représentatives ; - Organisant les concertations avec les propriétaires environnant et les acteurs de la société civile afin de prévenir les contentieux ; - Travaillant en parallèle avec le géomètre pour l'état descriptif de division, le bornage et règlement de copropriété. <p>Afin d'engager les travaux du programme immobilier.</p>	<p><u>Evaluation C2.3. - Mise en situation professionnelle : Conception d'un programme immobilier</u></p> <p>Le programme retenu fait l'objet d'un planning détaillé et argumenté reprenant l'ensemble des étapes techniques et administratives nécessaires en amont à la réalisation du programme immobilier.</p> <p>Chaque étape est traitée de façon exhaustive pour garantir la prise en compte :</p> <ul style="list-style-type: none"> - De l'ensemble des acteurs du programme immobilier ; - Des contraintes administratives et réglementaires ; - De l'ensemble des facteurs de risques. 	<p>Le planning détaillé répond aux exigences relatives au déploiement opérationnel du programme envisagé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réalisation du dossier de consultation des entreprises (décomposition des prix global et forfaitaire, cahier des clauses techniques et particulières, acte d'engagement...); - Contrôle des démarches et des pièces administratives obligatoires (autorisations nécessaires, permis de construire) ; - Prise en compte de l'ensemble des parties prenantes. <p>Le phasage du programme s'appuie sur un cahier des charges précis.</p>
<p>A.2.4. Participation à la commercialisation du projet</p>	<p>C.2.4.1. Contribuer à la définition de l'offre commerciale et à la mise en place d'outils d'aide à la commercialisation en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Participant à la définition d'un plan marketing opérationnel pour la communication et la 	<p><u>Evaluation C2.4.1. et C2.4.2. - Mise en situation professionnelle : Elaboration d'un argumentaire commercial</u></p>	<p>Le plan marketing opérationnel comprend au moins deux canaux différenciés et adaptés en fonctions des cibles définies.</p>

	<p>commercialisation du programme, multi canal et adapté à la cible,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mobilisant les canaux innovants de communication et de commercialisation. <p>En vue de faciliter la commercialisation du programme.</p>	<p>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 afin de préparer les négociations.</p> <p>Le candidat doit présenter un dossier de synthèse comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un plan marketing opérationnel ; - Les éléments clefs de contenus visuels et rédactionnels pour la réalisation des supports de communication-; - Les argumentaires pour assurer l'information idoine des commerciaux et contribuer à leur efficacité commerciale. 	<p>Des supports de communication existent : plaquettes, affiches, sites web, réseaux sociaux...</p> <p>Le plan marketing opérationnel et l'argumentaire commercial reposent sur les caractéristiques, les avantages globaux, les bénéfices particuliers du programme immobilier et anticipe les freins à l'achat.</p> <p>Les différents types de freins à la vente susceptibles d'émaner des commerciaux, des prospects et des acquéreurs sont anticipés, catégorisés et solutionnés.</p> <p>Un dossier complet (référence cadastrale, prix, contenance, origine, délai d'obtention du permis, délai de pré-commercialisation) est préparé à destination des clients.</p> <p>Une fiche synthétique listant les éléments terrain (référence cadastrale, prix, contenance, origine) est réalisée.</p>
	<p>C.2.4.2. Préparer la négociation et la rédaction des documents contractuels relatifs à la commercialisation du ou des lots en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Déterminant le prix d'achat possible du ou des lots ; - Rédigeant les conditions suspensives ; - Évaluant le délai de réalisation de l'opération. <p>Pour signer un avant-contrat et sécuriser la vente.</p>		

Bloc de compétences 3 : Piloter, suivre et livrer un programme immobilier responsable			
<p>A.3.1. Cadrage du projet et des parties prenantes au programme immobilier</p>	<p>C.3.1. Sélectionner et planifier les ressources internes et externes, humaines et techniques en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mettant en œuvre des appels d’offre et en analysant les réponses ; - Passant des marchés de travaux avec les entreprises retenues dans le coût de l’objectif ; - Menant les négociations avec les partenaires nécessaires au projet (financiers, différents corps d’état, bureaux d’études...) ; - Définissant un planning de chantier ; - Vérifiant l’obtention de l’assurance dommage ouvrage et de la GFA- <p>Pour assurer la fluidité des relations entre les différents acteurs et accompagner le maître d’ouvrage.</p>	<p><u>Evaluation C3.1. - Mise en situation professionnelle : Dossier de synthèse des opérations d’appel d’offres et de signatures des marchés</u></p> <p>Sous la forme d’un dossier de synthèse, le candidat identifie, sollicite et sélectionne les ressources nécessaires à une opération immobilière donnée pour couvrir l’ensemble des phases de déroulement du projet.</p> <p>Sa présentation s’appuie sur un descriptif sommaire des travaux à réaliser et des détails techniques spécifiques.</p>	<p>Les offres reçues sont analysées dans une note de synthèse dans laquelle figurent notamment la vérification de références et la négociation de tarifs.</p> <p>Un planning de chantier est défini eu égard de l’opération immobilière donnée et couvre l’ensemble des phases du projet.</p>
<p>A.3.2. Conduite du programme immobilier</p>	<p>C.3.2. Coordonner le lancement du programme en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Menant les démarches administratives d’ouverture de chantier auprès des communes et toute autre autorité compétente ; - Veillant à la bonne exécution de l’ouvrage et au respect du planning contractuel des travaux au vu du cahier des charges et des VEFA signées avec les acquéreurs ; - Suivant le planning de trésorerie et le plan de financement. <p>En vue de conduire le chantier conformément aux engagements contractuels.</p>	<p><u>Evaluation C3.2. à C3.4. - Retour d’expérience d’une mission : Rapport d’activités</u></p> <p>A partir de son expérience professionnelle, le candidat rédige un rapport d’activités présentant les différentes missions qu’il aura eu à gérer ; de la prise de connaissance du projet à sa livraison finale.</p> <p>Il explicite notamment son rôle de maître d’œuvre dans la conduite du chantier :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Méthodologie d’intervention ; 	<p>L’ensemble des formalités liées à l’ouverture du chantier sont mises en place.</p> <p>Une prise de contact régulière avec le service financier est réalisée pour s’assurer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Du règlement des différents intervenants ; - De la mise en place des financements nécessaires ; - Du suivi des appels de fonds.

		<ul style="list-style-type: none"> - Critères de suivi et de contrôle mis en œuvre ; - Difficultés rencontrées moyens et déployés pour les surmonter ; 	<p>Un retro planning adapté, réalisable et anticipant les impondérables est remis à chacune des parties prenantes du projet.</p>
<p>A.3.3. Exécution des travaux</p>	<p>C.3.3. Assurer le suivi technique, réglementaire, organisationnel des ouvrages en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organisant des réunions de chantiers régulières ; - Obtenant un permis de construire modificatif si nécessaire ; - Suivant les rapports d'inspection des bureaux de contrôle technique et en alertant le maître d'œuvre en cas de problème grave. <p>Pour superviser l'avancée des travaux conformément au programme défini, tout en veillant à son éventuelle adaptation.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Application des demandes de modifications du client (TMA : travaux modificatifs acquéreurs) en cours de réalisation du projet. 	<p>L'avancée des travaux est supervisée :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Des visites de contrôle sont planifiées régulièrement ; - Les travaux modificatifs sont gérés. <p>Des rapports de suivi d'intervention sont rédigés et transmis aux services concernés.</p> <p>Le suivi des travaux est appréhendé dans ses dimensions techniques, réglementaires, budgétaires et temporelles.</p>
<p>A.3.4. Suivi des TMA (travaux modificatifs acquéreur) et information client</p>	<p>C.3.4. Accompagner et informer le commanditaire et le client final pendant toute la durée du mandat en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Répondant à ses interrogations au fur et à mesure de l'avancement du chantier ; - L'informant en temps réel des éventuels retards ou modifications du programme ; - Intégrant les demandes de travaux modificatifs de l'acquéreur (TMA) postérieurs à l'acte d'achat. <p>Pour pérenniser la relation client et le fidéliser.</p>		<p>Les retours du commanditaire sont intégrés et des ajustements en conséquent sont opérés.</p>
<p>A.3.5. Finalisation des opérations de pré-livraison et de livraison du programme immobilier</p>	<p>C3.5.1. Contrôler les réalisations de l'ouvrage en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procédant à la réception des travaux avec le maître d'œuvre ; - Effectuant les visites de pré-livraison pour limiter le nombre de réserves lors de la livraison officielle ; 	<p><u>Evaluation C3.5.1. et C3.5.2. - Mise en situation professionnelle : Réalisation et présentation d'un rapport de clôture</u></p> <p>Dans le cadre d'une soutenance orale devant un jury constitué de professionnels, le candidat présentera un rapport de clôture du projet couvrant</p>	<p>Un état des lieux est réalisé en procédant à un examen détaillé de l'ensemble des éléments constitutifs du programme pour attester de la conformité du projet et le cas échéant, justifier d'une demande de remise en conformité.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôlant la levée des réserves dans le délai prévu contractuellement. <p>Afin de garantir au maître d'ouvrage une livraison du projet conforme au cahier des charges.</p>	<p>les étapes finales jusqu'à la livraison et l'analyse conclusive de l'opération.</p>	<p>Les possibles incidents de livraison et de levée des réserves avec pour objectif zéro réserves ont été anticipés.</p> <p>Les opérations de réceptions/livraisons et de levées de réserves cohérentes avec le CCAP (Cahier des clauses administratives particulières) et avec la VEFA signée par les acquéreurs sont réalisées.</p> <p>Les instances de gestion (copropriété et syndic) sont intégrées au regard du projet.</p>
	<p>C.3.5.2. Clôturer le projet pour sa livraison aux clients en :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparant le bilan final d'opération ; - Veillant à l'établissement du procès-verbal de remise de clefs ; - Assurant la clôture financière et administrative du programme ainsi que la garantie de parfait achèvement ; - S'assurant de la collecte et du respect des données alimentant le document d'intervention ultérieur sur l'ouvrage (DIUO). <p>En vue d'organiser les activités de maintenance du programme immobilier réalisé.</p>		<p>La récolte des documents de fin d'opération (dossier des ouvrages exécutés et dossier d'intervention ultérieure sur l'ouvrage) est réalisée.</p> <p>Le rapport de clôture est composé de deux parties :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un volet dédié à la relation client (traitement des réclamations des clients, réalisation et analyse d'une enquête de satisfaction, proposition de pistes d'amélioration permettant une meilleure satisfaction client). - Un volet technique et de maintenance (bilan final d'opération, documents de fin d'opération, analyse critique et qualitative du résultat de l'opération, pistes d'amélioration).