

Bloc de compétences "Gestion d'actifs immobiliers"

Activités	Compétences associées	Compétences évaluées	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation		
Définition d'une stratégie immobilière	Analyser un parc immobilier	Définir la meilleure stratégie pour optimiser le rendement des actifs	Un cas pratique à traiter (cette étude de cas fait appel aux compétences exigées dans l'exercice des fonctions de gestionnaire d'actifs immobiliers, permettant de démontrer ses connaissances en les insérant dans une démarche de praticien)	Le candidat est en mesure d'effectuer une analyse technique et financière d'un parc immobilier et d'en proposer des adaptations favorables		
	Définir les axes de développement					
	Chercher à optimiser le rendement					
Conseil auprès d'un propriétaire	Etablir un bilan	Assister et conseiller un propriétaire dans sa gestion d'actifs immobiliers		Un oral permettant de poser des questions complémentaires concernant le cas pratique de l'écrit et portant également sur des sujets transverses propres à la fonction	Le candidat est en mesure d'effectuer un bilan dégageant les aspects positifs et négatifs, d'apporter des conseils et d'assister un propriétaire dans une mise en vente cohérente par rapport au marché	
	Apporter les conseils nécessaires					
	Assister le propriétaire dans ses choix					
	Commercialiser un bien					
Valorisation des actifs	Optimiser les baux	Maintenir a minima la valeur des actifs, voire l'augmenter			Un oral permettant de poser des questions complémentaires concernant le cas pratique de l'écrit et portant également sur des sujets transverses propres à la fonction	Le candidat est en mesure de décider des actions à mener pour maintenir techniquement un actif, et de déceler une marge potentielle de création de valeur
	Rechercher des créations de valeur					
	Maintenir techniquement les actifs					
	Expertiser					
Gestion immobilière	Administrer une copropriété	Gérer des actifs immobiliers budgétairement, administrativement, comptablement et fiscalement	Un oral permettant de poser des questions complémentaires concernant le cas pratique de l'écrit et portant également sur des sujets transverses propres à la fonction			Le candidat est en mesure de se substituer à un ou plusieurs propriétaires pour gérer un bien immobilier
	Gérer pour le compte d'autrui					
	Assurer la comptabilité					
	Optimiser la fiscalité					

Bloc de compétences "Montage d'opérations immobilières"

Activités	Compétences associées	Compétences évaluées	Modalités d'évaluation	Critères d'évaluation
Achat d'un foncier	Prospecter	Traiter l'acquisition d'un terrain	Un cas pratique à traiter (cette étude de cas fait appel aux compétences exigées dans l'exercice des fonctions de monteur d'opérations immobilières, permettant de démontrer ses connaissances en les insérant dans une démarche de praticien) Un oral permettant de poser des questions complémentaires concernant le cas pratique de l'écrit et portant également sur des sujets transverses propre à la fonction	Le candidat est en mesure de concevoir l'aménagement d'un terrain, et d'en définir sa valeur conforme au marché de l'immobilier
	Etudier l'aménagement du site			
	Estimer la valeur vénale			
	Signer l'acte authentique			
Initiation du projet	Etudier le marché immobilier local	Définir la meilleure utilisation du site avec le produit le plus adapté		
	Etudier le PLU et les servitudes			
	Définir le meilleur produit			
	Définir les paramètres du produit			
	Etablir un bilan promoteur détaillé			
Engagement de la construction	Démarcher les banques	Maîtriser toutes les composantes du rôle d'un maître d'ouvrage		Le candidat est en mesure d'élaborer un dossier complet pour faire construire un immeuble, du financement initial à la réception finale
	Contracter avec la maîtrise d'œuvre			
	Lancer un appel d'offre			
	Signer les marchés de construction			
	Réceptionner l'ouvrage			
Vente des lots	Définir une grille de prix	Assurer une commercialisation optimale d'une opération immobilière	Le candidat est en mesure de définir un prix de vente cohérent par rapport au marché et de commercialiser un ensemble immobilier	
	Commercialiser le produit			
	Signer des contrats de réservation			
	Signer les actes authentiques			