

## Fiche récapitulative

Bloc de compétences : CPN97B40 | Réalisation d'opérations de promotion immobilière



128

Total d'heures d'enseignement



Accréditation

Valable jusqu'au 15/04/2024

### Présentation

Formez-vous dans votre domaine de prédilection. Obtenez ce bloc de compétence finançable avec votre CPF.

#### Mentions officielles :

Intitulé officiel : Elaborer le montage contractuel et suivre une opération de promotion immobilière

Code RNCP : RNCP35957BC04

#### Taux de réussite :

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite

### Objectifs : aptitudes et compétences

#### Objectifs :

Constitution de la structure support de l'opération immobilière, conclusion des contrats avec les clients et suivi de la relation contractuelle :

- Mettre en place la structure support de l'opération immobilière (société civile de construction-vente ou autre)
- Préparer les documents contractuels relatifs à l'organisation juridique des bâtiments à commercialiser (notamment l'état descriptif de division et le règlement de copropriété)
- Établir, avec le service commercial, la grille des prix et remettre au notaire la trame des contrats de vente en l'état futur d'achèvement (VEFA).
- Préparer le lancement de la commercialisation des locaux puis contrôler le rythme des ventes
- Participer aux échanges avec les clients-acquéreurs (appels de fonds, animations?) tout au long des travaux
- Consulter les appels d'offre diffusés par les maîtres d'ouvrage recherchant un délégataire (contrat de promotion immobilière, contrat de délégation de maîtrise d'ouvrage) et y répondre éventuellement
- Organiser la livraison aux clients (acquéreurs en VEFA ou maîtres d'ouvrages délégants) des bâtiments ou locaux

Mobilisation des outils spécifiques du montage d'une opération mixte logements libres / logements sociaux :

- Repérer, dans les plans locaux d'urbanisme, les secteurs dans lesquels les programmes de logement doivent comporter une part de logements sociaux, ainsi que les mesures incitatives à la réalisation de tels logements
- Proposer des partenariats avec des organismes de logement social en vue de la réalisation de programmes de logements mixtes, soit par vente en VEFA d'une partie des logements, soit par association au sein de sociétés civiles de construction-vente.
- Concevoir, en tant que responsable d'opération au sein d'un organisme de logement social, des opérations mixtes avec vente en VEFA d'une part de logements (libres) à des investisseurs privés.
- Mobiliser l'ensemble des moyens juridiques, financiers et fiscaux favorisant la réalisation de logements sociaux.

### Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

# Programme

## Unités Obligatoires

- Droit de la promotion et des sociétés immobilières (DRM104)
- Droit du logement social (DRM110)
- Techniques de négociation immobilière (DRM137)

## Modalités

La validation du bloc de compétences 04 suppose la réussite aux trois épreuves suivantes :

1. Épreuve écrite de mise en situation professionnelle (cas pratique) d'une durée de 3 à 4 heures, permettant d'évaluer les compétences relatives au montage d'une opération de promotion immobilière.
2. Épreuve orale de mise en situation professionnelle (cas pratique) d'une durée de 20 à 30 minutes, permettant d'évaluer les compétences relatives à la négociation de l'acquisition et de la vente (voire la location) de biens immobiliers.
3. Épreuve écrite de mise en situation professionnelle (cas pratique) d'une durée de 3 à 4 heures, permettant d'évaluer les compétences relatives à la réalisation d'opérations intégrant des logements sociaux.

### Modalités pédagogiques

Les modalités pédagogiques sont détaillées dans chaque unité qui compose le bloc.

## Tarif

Avec mon CPF	1.250 €
Mon employeur finance	2.500 €
Pôle Emploi finance	1.250 €
Je finance avec le co-financement Région	Salarié : 1.250 €
Je finance avec le co-financement Région	Demandeur d'emploi : 1.250 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut professionnel et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

- Si vous souhaitez mobiliser votre CPF pour acquérir un bloc de compétence, vous serez contacté par un conseiller en formation à la suite de votre demande d'inscription. Le reste à charge sera de 0€ dans la limite de votre CPF.
- Si vous êtes demandeur d'emploi et que vous cotisez à AG2R La Mondiale, vous pouvez bénéficier d'un financement : 4 UE gratuites par an.
- Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit indiqué ci-dessus et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, nous vous invitons à consulter notre guide du financement et à contacter nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

## Suites de parcours : poursuites d'études possibles

Suite de parcours possible au Cnam vers le diplôme de responsable d'opération immobilière.

## Passerelles : lien entre certifications

Ce bloc de compétence est issu du diplôme de Responsable d'opération immobilière du Cnam.

## Débouchés - Métiers visés

### Débouchés :

- À l'entrée dans la profession : Assistant ou chargé ou attaché de programme immobilier, assistant ou chargé ou attaché de projet immobilier, assistant ou chargé ou attaché d'opération immobilière, assistant ou chargé ou attaché de développement foncier,

chargé d'affaire foncière, assistant foncier

- Avec quelques années d'expérience : Responsable de programme immobilier, responsable de projet immobilier, responsable d'opération immobilière, conducteur d'opération immobilière, monteur d'opération immobilière, responsable de développement foncier, responsable d'affaire foncière, prospecteur foncier
- Évolution de carrière : Directeur de programme immobilier, directeur de projet immobilier, directeur du développement foncier