BAC +5 - NIVEAU 7

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE MANAGER IMMOBILIER



TITRE RNCP [1] : 41812 (JO 18/12/2025)

NIVEAU 7 : Cadre Européen des Certifications

CODE DIPLÔME : 16X31329

CODE NSF : 313 : Finances, banque, assurances, immobilier

DIPLÔME DÉLIVRÉ PAR : CERTIFICATEUR : IMSI (IGS)

L'OBTENTION DE LA CERTIFICATION PROFESSIONNELLE « MANAGER IMMOBILIER » VOUS PERMETTRA, SUR DEMANDE AUPRÈS DE LA CCI, LA DÉLIVRANCE DES CARTES PROFESSIONNELLES (T | G | S)

PUBLIC

Alternants, salariés, étudiants, demandeurs d'emploi, travailleurs indépendants

Accessible aux personnes en situation d'handicap (PSH)

ADMISSION

Candidature en ligne ou sur Parcoursup.
Recrutement sur dossier, entretien, étude personnalisée de votre projet de formation avec un conseiller en réussite professionnelle et courrier d'admission.

Prérequis

Intégration en 1ère année : Niveau 6 ou équivalent

Niveau 6 › Année 1 › Année 2 › Validation : Certification professionnelle Niveau 7

Autre situation : contacter GFS

Voies d'accès à la formation

L'accès à une action de formation varie en fonction de votre parcours antérieur, de votre situation actuelle et de votre projet futur.

Alternance

> Acquérir une expérience significative, se professionnaliser

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
Formation en alternance financée par un Opérateur de Compétences (OPCO) ou un établissement public.
La formation est gratuite pour le bénéficiaire.

Initiale alternée

> Découvrir le monde de l'entreprise avec une immersion professionnelle

Formation initiale alternée financée par l'apprenant :
Frais d'inscription annuels : 150 € net*
Frais de scolarité annuels : 6500 € net

*350 € net pour les étudiants qui viennent de l'étranger.

Possibilité de demander un financement total ou partiel à l'entreprise, dans le cadre d'un partenariat éducatif.

Formule pro

> Se réorienter (reconversion), développer et valider ses compétences

Pour les salariés, demandeurs d'emploi, indépendants, avec expérience professionnelle (selon votre statut) :
Compte personnel de formation (CPF), Plan de Développement des Compétences (PDC), CPF de Transition, Promotion par l'alternance (Pro-A), Contrat de Sécurisation Professionnelle (CSP).

Votre validation peut être réalisée en VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).
Parcours individualisé et financement sur devis en fonction de l'expérience.

Rythme de la formation

Grâce à des périodes alternées en entreprise et en centre de formation, le rythme de formation permet de concilier une formation complète avec une immersion professionnelle.

Durée de la formation

Nombre d'heures : 910 h. La durée du parcours de formation est modulable selon la voie d'accès.

Objectifs et exemples de missions

Les missions du Manager Immobilier sont d'optimiser, de valoriser les placements immobiliers (biens à usage d'habitation, commercial ou professionnel) appartenant à une personne physique ou morale. Il assure le pilotage commercial, administratif et financier du portefeuille immobilier dont il a la charge ou réalise des opérations de promotion immobilière, en intégrant les évolutions digitales. Il a un rôle clé dans la transformation du secteur et dans l'accompagnement des équipes, avec pour objectif de répondre aux enjeux et défis du marché.

> Production d'une veille stratégique sur le secteur immobilier
> Définition du business model de l'activité immobilière
> Organisation, gestion financière et comptable de l'unité opérationnelle
> Gestion des risques juridiques liés aux activités et stratégie RSE
> Définition de la stratégie de communication institutionnelle
> Développement et animation de réseaux
> Élaboration du plan d'action commercial et marketing
> Prospection de nouveaux clients et fidélisation
> Suivi de la performance commerciale et de la qualité de service
> Gestion du développement des compétences des collaborateurs
> Conseils auprès des investisseurs
> Conception et mise en oeuvre des programmes immobiliers
> Conseil et accompagnement des clients dans la constitution, la gestion et l'optimisation d'un patrimoine immobilier

Suite de parcours et débouchés professionnels

Cette formation permet de poursuivre vos études vers un titre de **niveau 8** ou d'accéder à un emploi :

> Responsable d'agence immobilière
> Promoteur·trice immobilier
> Gestionnaire de patrimoine immobilier
> Conseiller·e en investissement immobilier

Encadrement

Chaque apprenant bénéficie d'une formation et d'un suivi pédagogique individualisé, encadré par les formateurs, un responsable pédagogique et un conseiller en réussite professionnelle. Les membres de cette équipe sont les interlocuteurs privilégiés de l'apprenant pour la réussite de son parcours pédagogique et professionnel.
La liste des formateurs correspondant à la formation suivie est remise avant l'entrée en formation, lors de l'entretien avec le conseiller en réussite professionnelle.
Un accompagnement individualisé se crée avant, pendant et après la formation.

Pour aller plus loin

Pour plus de détails sur ce parcours de formation, rendez-vous sur le site de **France Compétences** *https://francecompetences.fr* puis entrez le code RNCP de cette fiche. Vous pourrez également télécharger la fiche **Europass** de la formation.
Pour valoriser vos compétences et gérer votre carrière en France ou en Europe, rendez-vous sur la plateforme Europass : *https://europa.eu/europass/fr*

GRIMP Recherche d'entreprise
GFS ONLINE ENT, planning, notes, ressources
Microsoft 365 Adresse email et applications
Wi-Fi & écrans interactifs dans chaque salle
Logiciels métiers et/ou certifications
Bibliothèque & ludothèque à disposition
Accès photocopieur et numérisation
Espace de vie sur place

GFS Clermont-Fd • 4 place Charles de Gaulle, 63400 Chamalières • 04 73 19 53 00 • contact@gfs63.com • www.groupeformationsystemes.com

PRO-SYSTÈMES SARL au capital de 152 449 € - RCS Clermont-Ferrand B 377 891 999 - Établissement d'enseignement supérieur privé et technique - Centre de Formation des Apprentis (CFA) - Édition 09/2026

MANAGER IMMOBILIER

EN PARTENARIAT AVEC IMSI

ORGANISATION ET MODALITÉS DE LA FORMATION

Formation de 1 à 2 ans, adaptée selon parcours antérieur.
La formation est multimodale avec présence en centre, formation à distance (FOAD), formation en situation de travail (FEST).
Pour chaque stagiaire, un planning adapté à son statut est joint à la convention de formation.
La répartition horaire par matière ou par module est susceptible de subir des modifications en fonction du niveau initial de l'apprenant et/ou du groupe, de son parcours individualisé et de son accompagnement. Il en est de même pour le programme.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Pédagogie active : cas pratiques, participation à des concours, pédagogie inversée, partenariats pédagogiques avec des entreprises, thématiques professionnelles.

DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION

De 1 jour à 3 mois en fonction du financeur.

HORAIRES

La formation se déroule par demi-journées : de 8 h 15 à 12 h 00 et de 13 h 00 à 16 h 45. Des masterclass peuvent être proposées en sus après 17 h 00.

NOMBRE DE STAGIAIRES

Un groupe de 5 à 30 participants.

SUIVI DE L'EXÉCUTION DU PROGRAMME

Un émargement est réalisé par demi-journée : il est signé par l'apprenant et le formateur. L'apprenant reçoit à son inscription des codes personnels pour consulter son planning, des ressources pédagogiques et ses résultats d'évaluations sur l'ENT [2].

RÈGLEMENT D'EXAMENS

Pour les personnes ayant suivi le cycle de formation :
Évaluations écrites et orales en cours et en fin de formation avec remise de bulletins de notes et appréciation de l'équipe pédagogique.
L'apprenant reçoit une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action ainsi qu'un résultat de l'évaluation.
La validation de la totalité des blocs et de la mission professionnelle permet de valider la Certification Professionnelle « Manager Immobilier » délivrée par l'IMSI (IGS), après réussite aux examens.

1ÈRE ANNÉE	FORME
BLOC 2 : PILOTAGE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DE L'UNITÉ IMMOBILIÈRE	
· FONDAMENTAUX JURIDIQUES · BAUX COMMERCIAUX · GESTION LOCATIVE · GESTION DE COPROPRIÉTÉ · FISCALITÉ · BÂTI ET DÉVELOPPEMENT DURABLE · MARKETING · PROSPECTION IMMOBILIÈRE ET FONCIÈRE · MANAGEMENT COMMERCIAL	ÉTUDE DE CAS
BLOC 3 : MANAGEMENT DES ÉQUIPES DANS UNE ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE	
· ÉTHIQUE ET DÉONTOLOGIE · CONFORMITÉ PROFESSIONNELLE · MANAGEMENT OPÉRATIONNEL · LEADERSHIP · GESTION RH	ÉTUDE DE CAS
MODULES COMPLÉMENTAIRES	
· REAL ESTATE - ANGLAIS · PANORAMA DU LOGEMENT SOCIAL · ENVIRONNEMENT FINANCIER DE L'ENTREPRISE · GÉRER DES ACTIFS FINANCIERS · EXPERTISER ET VALORISER UN PATRIMOINE · OPÉRATIONS D'AMÉNAGEMENT FONCIER ET PROMOTION	CONTRÔLES CONTINUS
MISSION PROFESSIONNELLE	
· EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE · DOSSIER DE RECHERCHE APPLIQUÉE	ÉCRIT
2ÈME ANNÉE	**FORME**
BLOC 1 : PILOTAGE D'UNE UNITÉ OPÉRATIONNELLE IMMOBILIÈRE	
· GESTION D'ENTREPRISE · ANALYSE DES POLITIQUES PUBLIQUES · STRATÉGIE RSE EN IMMOBILIER · STRATÉGIE D'ENTREPRISES IMMOBILIÈRES · GESTION DES RISQUES D'UNE ACTIVITÉ · REAL ESTATE - ANGLAIS	ÉTUDE DE CAS
BLOC 4 : GESTION DES ACTIFS IMMOBILIERS - OPTION RÉSIDENTIEL	
· BAUX COMMERCIAUX · GESTION DE COPROPRIÉTÉ · ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT DURABLE · TECHNIQUE DU BÂTIMENT · IMMOBILIER DE PRESTIGE · RELATION CLIENT MULTICULTURELLE · STRATÉGIE DE NÉGOCIATION EN IMMOBILIER DE LUXE · PANORAMA PRODUITS D'INVESTISSEMENTS (FISCALITÉ) · COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE · ENVIRONNEMENT DIGITAL	ÉTUDE DE CAS
MISSION PROFESSIONNELLE	
· MÉMOIRE PROFESSIONNEL · EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE	ÉCRIT + SOUTENANCE

Pour les personnes en activité professionnelle ou ayant eu une activité professionnelle significative :

Validation par blocs de compétence (ou CCP[3])
L'examen peut être validé par bloc de compétences. Chaque bloc peut être réalisé et validé de façon autonome et indépendante. L'examen se déroule alors sous forme ponctuelle. La moyenne à chaque bloc permet l'obtention du diplôme.

VAE
La Validation des Acquis de l'Expérience permet de valider un certificat ou un diplôme représentant des compétences acquises lors de votre parcours professionnel. Pour ce type de parcours, consultez votre conseiller en réussite professionnelle ainsi que : *https://vae.gouv.fr/*

APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Consulter les indicateurs : *https://www.inserjeunes.education.gouv.fr*
Taux de réussite : ***pas de promotion antérieure***

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

1ÈRE ANNÉE

BLOC 2 : Pilotage du développement commercial de l'unité immobilière

Fondamentaux juridiques (veille juridique, droit de l'urbanisme)
- Les règles juridiques encadrant les activités immobilières (loi Hoguet, urbanisme, construction).
- Les contrats immobiliers et leurs obligations
- Les responsabilités civiles et pénales du professionnel
- Sécuriser les opérations par une veille réglementaire

Baux commerciaux
- Le statut des baux commerciaux
- Les clauses essentielles et leurs impacts économiques
- Les procédures de renouvellement, révision, résiliation
- Conseiller bailleurs et preneurs dans une logique de performance

Gestion locative
- Constituer et analyser un dossier locataire
- Rédiger un bail conforme et réaliser les états des lieux
- Suivre les loyers, charges, impayés et procédures associées
- Gérer les travaux, sinistres et relations bailleur/locataire

Gestion de copropriété (répondre à un appel d'offre)
- Comprendre le fonctionnement juridique et financier d'une copropriété
- Préparer et suivre les assemblées
- Élaborer et suivre le budget prévisionnel
- Piloter les travaux et la relation avec les prestataires

Fiscalité
- Les régimes fiscaux applicables aux particuliers et investisseurs
- La fiscalité des revenus fonciers et des plus-values
- Les dispositifs fiscaux (Pinel, LMNP, déficit foncier...)
- Intégrer la fiscalité dans une stratégie patrimoniale

Bâti et développement durable (rénovation énergétique et technique du bâtiment)
- Les composants structurels d'un bâtiment
- Diagnostiquer les pathologies courantes
- Intégrer les normes environnementales
- Proposer des solutions durables et économes en énergie

Marketing
- Constuire une stratégie adaptée au marché local
- Définir une segementation et un positionnement
- Utiliser les outils digitaux (Réseaux sociaux, CRM...)
- Concevoir des supports commerciaux

Prospection immobilière et foncière
- Élaborer un plan de prospection multicanal
- Les outils de veille foncière et cadastrale
- Qualifier les opportunités et analyser leur potentiel
- Développer un réseau professionnel durable

Management commercial
- Définir des objectifs commerciaux et suivre les indicateurs
- Animer une équipe et piloter l'activité
- Mettre en place des techniques de motivation et d'accompagnement
- Gérer les conflits et favoriser la performance collective

BLOC 3 : Management des équipes dans une activité immobilière

Éthique et déontologie
- Appliquer les règles déontologiques propres aux métiers de l'immobilier
- Prévenir les conflits d'intérêt et garantir la transparence
- Adopter une posture professionnelle responsable
- Intégrer l'éthique dans la relation client et la gestion d'équipe

Conformité professionnelle
- Respecter les obligations réglementaires
- Mettre en place des procédures internes de conformité
- La traçabilité et sécurisation des opérations
- Les contrôles et audits internes/externes

Management opérationnel
- Organiser le travail et répartir les missions
- Optimiser les process internes et les flux d'information
- Suivre les performances
- Gérer les imprévus et prioriser les actions

Leadership
- Développer un style de leadership adapté aux équipes
- Communiquer efficacement et mobiliser les collaborateurs
- Accompagner le changement
- Développer l'autonomie et la responsabilisation

Gestion RH
- Recruter et intégrer des collaborateurs
- Gérer les compétences et formations
- Conduire les entretiens professionnels et disciplinaires
- Appliquer les règles du droit du travail

MODULES COMPLÉMENTAIRES

Real Estate - Anglais
- Maîtriser le vocabulaire professionnel
- Présenter un bien et négocier en anglais
- Comprendre des supports techniques et commerciaux

Panorama du logement social
- Identifier les acteurs institutionnels
- Les modes de financement et d'attribution
- Les enjeux sociaux et territoriaux
- Le logement social dans une stratégie immobilière

Environnement financier de l'entreprise
- Lire et interpréter les états financiers
- Comprendre les flux de trésorerie
- Identifier les leviers de financement
- La rentabilité d'un projet immobilier

Gérer des actifs financiers
- Les produits financiers et leur fonctionnement
- Le risque et le rendement
- Construire un portefeuille
- Suivre la performance des actifs

Expertiser et valoriser un patrimoine
- Les méthodes d'évaluation immobilière
- Les facteurs de valorisation
- Réaliser un rapport d'expertise
- Conseiller sur la stratégie patrimoniale

Opérations d'aménagement foncier et promotion
- Analyser la faisabilité foncière
- Les règles d'urbanisme
- Les étapes d'une opération de promotion
- La commercialisation d'un programme

MISSION PROFESSIONNELLE

Expérience professionnelle
- Évaluation en entreprise

Dossier de recherche appliquée
- Collecter et analyser des données
- Définir une problématique professionnelle
- Rédiger un dossier structuré

2ÈME ANNÉE

BLOC 1 : Pilotage d'une unité opérationnelle

Gestion d'entreprise
- Audit comptable et financier de cabinet
- Organisation, reprise et création de cabinet
- Conduite du changement
- Droit des sociétés immobilières

Analyse des politiques publiques
- Les politiques publiques du logement et de l'aménagement
- Les acteurs institutionnels
- Les impacts sur les marchés immobiliers
- Les dispositifs publics dans les projets

Stratégie RSE en immobilier
- Définir une stratégie RSE adaptée au secteur
- Les enjeux environnementaux et sociaux
- Les indicateurs de performance RSE
- Communiquer sur les engagements et résultats

Stratégie d'entreprises immobilières
- Analyser un marché et ses tendances
- Définir un positionnement stratégique
- Élaborer un plan de développement
- Piloter les évolutions digitales

Gestion des risques d'une activité
- Les risques juridiques, financiers et opérationnels
- Mettre en place des plans de prévention
- Les assurances et responsabilités
- Les crises et imprévus

Real Estate - Anglais
- Maîtriser le vocabulaire professionnel
- Présenter un bien et négocier en anglais
- Comprendre des supports techniques et commerciaux

BLOC 4 : Piloter et mettre en oeuvre une stratégie patrimoniale et financière

Baux commerciaux
- Les mécanismes juridiques complexes
- La rentabilité locative
- Les situations contentieuses
- Conseiller les investisseurs

Gestion de copropriété
- Piloter des copropriétés complexes
- Gérer les travaux lourds et sinistres
- Optimiser les charges et budgets
- Accompagner les conseils syndicaux

Enjeux du développement durable
- Évaluer la performance énergétique
- Les solutions de rénovation durable
- Les normes environnementales
- Les évolutions règlementaires

Technique du bâtiment
- Lire et analyser des plans techniques
- Les systèmes structurels et réseaux
- Diagnostiquer les pathologies complexes
- Suivre les chantiers et travaux

Immobilier de prestige
- Les codes du luxe
- Les attentes d'une clientèle haut de gamme
- Valoriser un bien d'exception
- Gérer la confidentialité et la relation personnalisée

Relation client multiculturelle
- Les différences culturelles
- Adapter sa communication
- Construire une relation de confiance
- Gérer les situations sensibles

Stratégie de négociation en immobilier de luxe
- Les techniques de négociation haut de gamme
- Gérer les objections complexes
- Préserver la valeur perçue
- Conclure des transactions sensibles

Panorama produits d'investissements (fiscalité)
- Les produits d'investissements résidentiels
- Les dispositifs fiscaux associés
- Conseiller selon le profil investisseur
- Optimiser la stratégie patrimoniale

Comptabilité immobilière
- Les écritures spécifiques à l'immobilier
- Suivre les budgets et provisions
- Les comptes de copropriété
- Produire des reporting financiers

Environnement digital : enjeux juridiques et outils numériques
- Les outils numériques de gestion d'actifs
- Exploiter les données immobilières
- Intégrer l'IA et les solutions innovantes
- Sécuriser les données et processus

MISSION PROFESSIONNELLE

Expérience professionnelle
- Évaluation en entreprise

Mémoire professionnel
- Définir une problématique stratégique
- Mobiliser des sources fiables
- Proposer des solutions innovantes
- Soutenance devant un jury

ACCOMPAGNEMENT, CONDUITE DE PROJET ET ÉVALUATIONS

- Accompagnement individualisé et collectif (entreprise, formation, dossiers...)
- Thématiques
- Évaluations sommatives et formatives

En partenariat - Titre certifié de Manager Immobilier de l'IMSI (IGS) enregistré au RNCP n°41812, niveau 7 (EU), codes NSF 313, par Décision France Compétences en date du 18/12/2025, code diplôme 16X31329.

GFS ESIAP

[1] *RNCP : Répertoire National de la Certification Professionnelle*
[2] *ENT : Espace Numérique de Travail*
[3] *CCP : Certificat de Compétence Professionnelle*

PRO-SYSTÈMES SARL au capital de 152 449 € - RCS Clermont-Ferrand B 377 891 999 - Établissement d'enseignement supérieur privé et technique - Centre de Formation des Apprentis (CFA) - Édition 09/2026