

NOSCHOOL

PROGRAMME DE FORMATION

MASTERE

MANAGER

IMMOBILIER

2026

1. PRESENTATION MASTERE MANAGER IMMOBILIER

Description

Le Manager Immobilier est un cadre expert dans la gestion, la valorisation et la commercialisation d'actifs immobiliers. Il pilote une unité opérationnelle dans le secteur immobilier (transaction, gestion, promotion, investissement, asset management, etc.), conçoit et met en œuvre des stratégies de développement, assure la performance économique et manage des équipes.

Il accompagne les investisseurs, propriétaires et utilisateurs dans l'optimisation de leur patrimoine immobilier, en intégrant les dimensions juridiques, financières, techniques, commerciales et environnementales des projets. Il garantit la conformité réglementaire, la sécurisation des opérations et la création de valeur durable des actifs immobiliers.

Public concerné et prérequis

Public visé

- Professionnels de l'immobilier souhaitant évoluer vers des fonctions de direction ou de management (gestion locative, asset management, syndic, promotion immobilière, développement foncier, expertise...).
- Cadres ou professionnels en reconversion souhaitant accéder à des postes à responsabilités dans le secteur immobilier.
Toute personne visant des fonctions stratégiques et managériales dans l'immobilier.

Niveau requis

- Niveau 6 (Bac+3/4) validé ou équivalent.
Ou expérience professionnelle significative dans le secteur immobilier, notamment sur des fonctions d'encadrement

intermédiaire ou de responsabilité opérationnelle.

Prérequis

- Solides bases en droit immobilier, gestion et comptabilité.
- Expérience professionnelle en immobilier (transaction, gestion, promotion, conseil...) fortement recommandée.
- Intérêt pour le pilotage d'activité, la négociation, l'analyse financière et les enjeux stratégiques du secteur immobilier.

Accessibilité

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Des aménagements peuvent être proposés après étude individualisée des besoins (accompagnement spécifique, tiers-temps, supports adaptés, etc.).

Admission

- Étude de dossier (parcours académique et professionnel).
- Entretien de motivation (projet professionnel, cohérence du parcours, capacité à suivre un cursus de niveau 7).
- Vérification du niveau requis (Bac+3/4 ou équivalent, VAPP possible selon profil).

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectifs de la formation

Former des cadres capables de piloter et de développer des activités immobilières complexes, en intégrant les dimensions stratégiques, financières, juridiques, commerciales, managériales et environnementales.

À l'issue de la formation, les diplômé·e·s seront en capacité de :

- **Piloter une unité opérationnelle immobilière** : direction d'une business unit, coordination des activités, structuration des processus, suivi de la performance globale.
- **Déployer une stratégie commerciale et marketing** : élaboration de plans d'action omnicanaux, prospection et développement de portefeuille, fidélisation de la clientèle, veille concurrentielle, analyse des indicateurs de performance.
- **Maîtriser l'environnement juridique et réglementaire** : application du droit de l'urbanisme, du droit des baux, de la copropriété, de la promotion immobilière et des normes environnementales en vigueur.
- **Piloter la gestion d'actifs immobiliers** : définition de stratégies d'investissement, arbitrages patrimoniaux, gestion technique des biens, suivi financier et comptable, relation investisseurs/propriétaires.
- **Conduire des opérations immobilières complexes** : projets de promotion, aménagement foncier, montage juridique et financier, gestion des appels d'offres, sélection et pilotage des prestataires.
- **Manager des équipes** : organisation du travail, répartition des missions, animation et motivation des collaborateurs, développement des compétences, évaluation des performances.
- **Intégrer une démarche RSE et de gestion des risques** : gouvernance responsable, éthique professionnelle, prévention des risques juridiques et financiers (fraude, blanchiment), inclusion et prise en compte du handicap, développement durable et sobriété foncière.

3. PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

BLOC DE COMPÉTENCES 1 : Piloter une unité opérationnelle immobilière (Business Unit)

Finalité du bloc : Structurer, sécuriser et développer une activité immobilière dans ses dimensions stratégiques, juridiques, financières et organisationnelles.

Matières principales :

- Environnement juridique et réglementaire : droit immobilier, droit de l'urbanisme, conformité réglementaire, déontologie, RSE.
- Stratégie d'entreprise : business model, ingénierie financière, business plan, veille concurrentielle.
- Organisation et systèmes d'information : cartographie des processus, digitalisation des activités, outils de pilotage.
- Gestion des risques : compliance, TRACFIN, RGPD, prévention des risques juridiques et financiers.
- Communication institutionnelle : stratégie de marque, relations partenariales, réseaux professionnels.

BLOC DE COMPÉTENCES 2 : Piloter le développement commercial de l'unité opérationnelle

Finalité du bloc : Concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale performante, orientée acquisition, fidélisation et création de valeur.

Matières principales :

- Marketing immobilier : stratégie de prospection, appels d'offres, e-réputation, branding.
- Techniques de vente et de négociation : discours commercial, argumentation, closing, gestion des objections.
- CRM et data management : outils digitaux, exploitation des données clients, pilotage de la performance.
- Pilotage budgétaire : analyse des coûts, ROI, tableaux de bord, reporting commercial.
- Gestion de la relation client : satisfaction, fidélisation, qualité de service, parcours client.

BLOC DE COMPÉTENCES 3 : Manager des équipes dans une activité immobilière

Finalité du bloc : Encadrer, mobiliser et développer des équipes dans un environnement réglementé et à forte responsabilité.

Matières principales :

- Management et leadership : organisation du travail, gestion des compétences, conduite du changement.
- Ressources humaines et droit social : obligations légales, formation professionnelle, conformité au droit d'exercice.
- Communication managériale : écoute active, animation de réunions, gestion des conflits.
- Qualité de vie au travail et RSE : prévention des risques psychosociaux, inclusion, handicap, éthique.

BLOCS DE SPÉCIALISATION (au choix)

OPTION 1 – Gestion des actifs immobiliers

Finalité : Piloter la performance juridique, technique et financière d'un portefeuille immobilier.

- Sécurisation juridique : conformité des mandats, baux, contrats d'assurance, fonctionnement des AG.
- Gestion technique : diagnostics, maintenance, suivi des prestataires, programmation budgétaire des travaux.
- Gestion comptable et financière : reddition de comptes, tableaux de bord, contentieux, rentabilité.
- Conseil patrimonial : arbitrages, calculs de rendement, optimisation fiscale, reporting investisseurs.

OPTION 2 – Aménagement foncier et promotion immobilière

Finalité : Concevoir, monter et piloter des opérations immobilières complexes.

- Prospection foncière : analyse territoriale, PLU, SCOT, ZAN.
- Études de faisabilité : montage juridique, financier, environnemental.
- Promotion immobilière : maîtrise d'ouvrage, pilotage technique, gestion des prestataires..

OPTION 3 – Expertise et valorisation du patrimoine immobilier

Finalité : Produire une analyse experte indépendante de la valeur des biens.

- Audit patrimonial : ingénierie d'investissement, fiscalité, bilans clients.
- Méthodes d'expertise : valeur vénale, locative, foncière, analyse de marché.
- Rapports d'expertise : argumentation, preuves chiffrées, respect de la déontologie.

- Conseil stratégique : arbitrages patrimoniaux, simulations de rendement, diversification.

4. ÉVALUATION ET VALIDATION DES ACQUIS

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Contrôle continu et évaluations

L'évaluation des compétences repose sur un dispositif combinant contrôle continu, études de cas professionnalisantes et épreuves certificatives.

Contrôles réguliers

Évaluations formatives et certificatives sous forme de :

- Cas pratiques, QCM, devoirs sur table, travaux de groupe,
- Mises en situation professionnelles sur chacun des blocs de compétences.

Études de cas certificatives (individuelles et collectives)

Études de cas écrites et orales portant notamment sur :

- **Bloc 1 – Pilotage d'une Business Unit immobilière**
Construction d'un projet de création ou de développement d'activité :
veille stratégique, business plan, organisation des processus, RSE.
- **Bloc 2 – Développement commercial**
Élaboration d'un plan marketing et commercial : prospection, fidélisation, pilotage de la performance.
- **Bloc 3 – Management des équipes**
Organisation d'une équipe, conduite d'entretiens, gestion de conflits, plan de développement des compétences.

- **Bloc de spécialisation (au choix)**

Cas professionnel en lien avec l'option suivie :
gestion d'actifs, promotion immobilière ou expertise patrimoniale.

Dossier professionnel / Mémoire

Réalisation d'un dossier professionnel adossé à une problématique réelle issue du terrain, comprenant :

- Analyse stratégique et opérationnelle,
- Apports théoriques et benchmark,
- Préconisations managériales, financières et juridiques,
- Intégration des enjeux RSE et de conformité réglementaire.

Soutenance orale devant jury

Présentation orale du dossier professionnel devant un jury de professionnels habilités, permettant d'évaluer :

- Capacité d'analyse et de prise de recul stratégique,
- Pertinence des décisions proposées,
- Maîtrise des outils managériaux et financiers,
- Posture professionnelle de niveau cadre dirigeant.

Modalités d'obtention du titre

L'obtention du Titre Manager Immobilier – Niveau 7 (RNCP) est conditionnée à :

- La validation des 3 blocs de compétences communs,
- La validation d'1 bloc de spécialisation au choix,
- La réussite à la soutenance finale devant jury.

Chaque bloc de compétences peut être évalué séparément, sa validation donnant lieu à l'établissement d'une attestation spécifique entrant dans le

capital de l'apprenant. L'apprenant est alors titulaire d'une certification partielle. Cette certification est acquise définitivement.

En cas de validation partielle, chaque bloc de compétences validé donne lieu à la délivrance d'une attestation spécifique. Les blocs acquis sont conservés définitivement. Le candidat ne représente que les blocs non validés pour obtenir ultérieurement la certification complète

Le titre est délivré uniquement après validation intégrale du parcours, conformément aux exigences de France Compétences (aucune délivrance partielle sans jury final).

5. STAGE ET ALTERNANCE

- STAGE EN ENTREPRISE : Possible pour les apprenants en formation initiale (6 semaines environ)
- ALTERNANCE : Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- MISSIONS CONFIÉES EN ENTREPRISE :
 - Bloc 1 : Participation au pilotage d'une BU (organisation, audits de process, reporting).
 - Bloc 2 : Assistance au développement commercial (prospection, suivi KPI, appels d'offres).
 - Bloc 3 : Participation au management d'une équipe, mise en place d'entretiens, formation, etc.
 - Bloc spécialisé : ex. montage d'opérations de promotion, suivi de la gestion d'actifs, rédaction de rapports d'expertise...

6. DÉBOUCHÉS ET PERSPECTIVES

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

À l'issue de la certification, le ou la diplômé-e est en capacité d'occuper des fonctions de cadre dirigeant ou cadre expert dans les organisations immobilières, notamment sur les postes suivants :

Métiers accessibles

- **Manager / Directeur·rice d'agence immobilière**
(transaction, gestion locative, syndic, administration de biens)
- **Manager de Business Unit immobilière**
(direction de service immobilier, pilotage d'activité)
- **Asset Manager / Responsable de patrimoine immobilier**
- **Responsable d'opérations en promotion immobilière**
(montage d'opérations, aménagement foncier)
- **Chef·fe de projet immobilier**
(développement, réhabilitation, programmes immobiliers)
- **Consultant·e en stratégie immobilière**
- **Expert·e en évaluation et valorisation immobilière**
(cabinet d'expertise, conseil patrimonial)
- **Responsable syndics de copropriété et services immobiliers associés**

POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

La certification permet également une poursuite d'études vers des parcours de spécialisation de haut niveau :

Formations Bac+5 / Bac+6

- **Mastère spécialisé en immobilier**
(immobilier d'entreprise, promotion immobilière, asset/property management)
- **Master Droit Immobilier**
- **Master Gestion de Patrimoine**
- **MBA Management Immobilier**
- **MSc Real Estate / Property Management**

7. MODALITÉS PRATIQUES

LIEU DE FORMATION : NOSCHOOL

DURÉE DE LA FORMATION : Environ 12 à 18 mois selon le parcours (initial, alternance)

RYTHME :

- Alternance : 3 semaines en entreprise / 1 semaine en formation
- Formation initiale à temps plein (cours + stage)

TARIF : Variable selon le statut (initial ou alternance)

94 QUAI DE BACALAN - 33300 BORDEAUX

www.noschool.fr / 05 56 49 41 33



NOSCHOOL