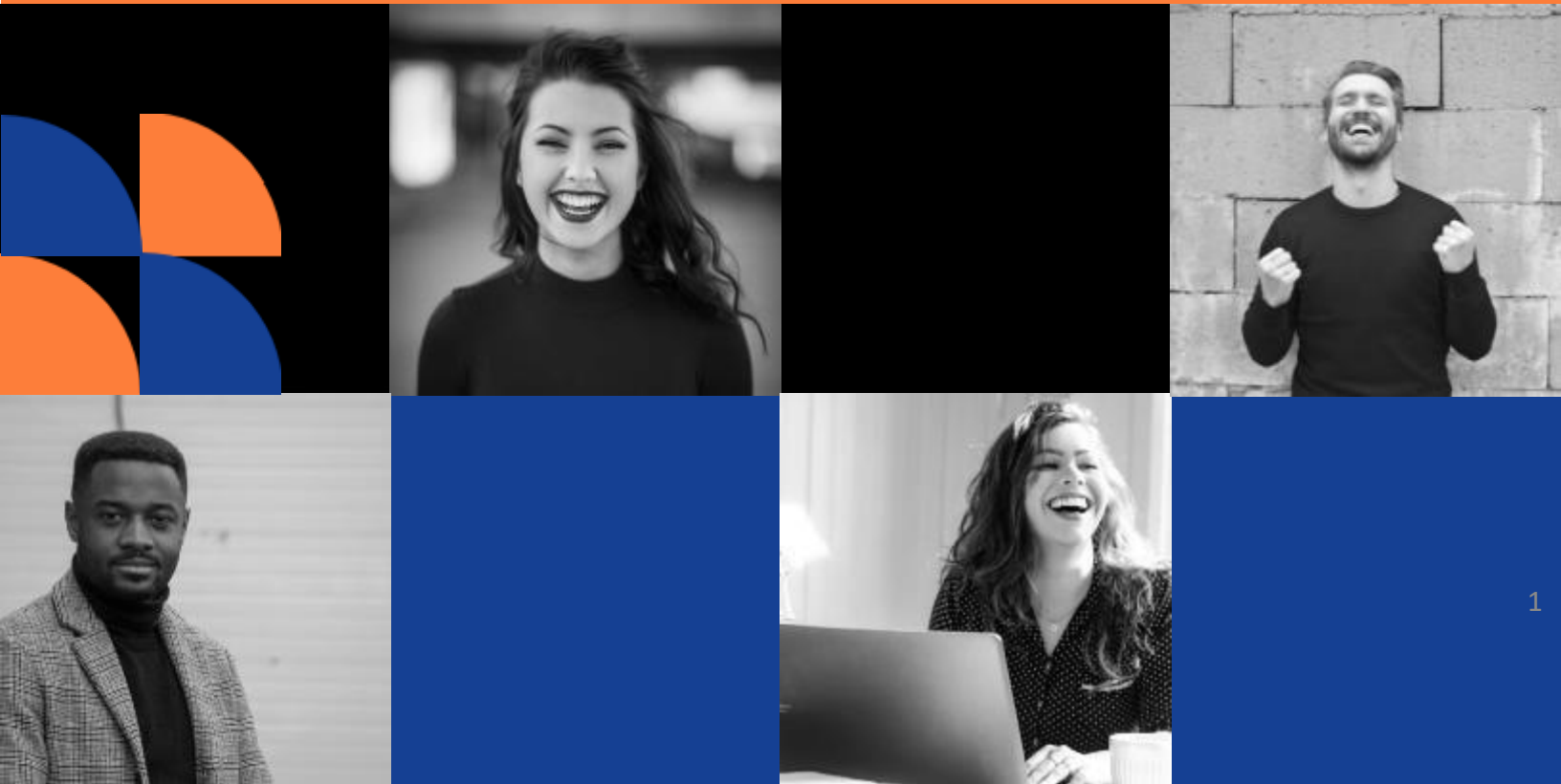


Mon Métier de Real Estate Asset Manager



Real Estate Asset Manager



VOS ROLES ET VOS ENJEUX

Vous gérez un portefeuille d'actifs immobiliers. Vous êtes responsable de la gestion locative, de la maintenance du parc et de la valorisation des actifs selon le business plan établi. Vous supervisez les travaux, intégrez les critères ESG et pilotez l'arbitrage des actifs. Vous interagissez avec différents intervenants pour mettre en œuvre la stratégie de valorisation. Ce rôle requiert des compétences en gestion immobilière, finance et négociation, ainsi qu'une bonne compréhension des enjeux ESG.

VOS RESPONSABILITÉS

- Élaborer et mettre en œuvre la stratégie de valorisation du patrimoine immobilier pour le Crédit Mutuel Alliance Fédérale
- Assurer la gestion locative des actifs en coordination avec les différents intervenants internes et externes
- Superviser la maintenance du parc immobilier en veillant à l'application des normes de sécurité et de qualité
- Piloter la conduite des travaux de rénovation et d'amélioration des biens immobiliers
- Intégrer les critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) dans la gestion et la valorisation des actifs
- Analyser les performances financières des actifs et optimiser leur rentabilité en accord avec le business plan établi
- Gérer le processus d'arbitrage des actifs, de l'identification des opportunités à la finalisation des transactions
- Collaborer avec les équipes juridiques et financières de Crédit Mutuel Alliance Fédérale pour assurer la conformité des opérations
- Établir des rapports réguliers sur la performance du portefeuille immobilier à destination de la direction
- Veiller à l'alignement des activités de gestion d'actifs immobiliers avec les valeurs et la mission de Crédit Mutuel Alliance Fédérale

Exemples de parcours pour y parvenir : Formation en immobilier ou finance, avec expérience en gestion d'actifs immobiliers.

Exemples d'opportunités à partir de ce métier : Pour découvrir les autres métiers, consultez la [Carte des métiers et parcours professionnels](#).





LES COMPÉTENCES		
SAVOIR-FAIRE	SAVOIRS	SAVOIR-ÊTRE
Analyse financière	Droit	Apprendre à apprendre
Conception de stratégies ESG		Assertivité
Gestion de portefeuille client	Stratégie	Être acteur du collectif
Gestion de risque		Être centré client
Gestion patrimoniale		Être force de proposition
Négociation		Être proactif
		Être responsable
		Faire preuve de flexibilité
		Faire preuve d'esprit critique
		Innovation
		Porter nos valeurs
		Savoir communiquer



SAVOIR-FAIRE	Définitions
Analyse financière	• Réaliser un travail de veille de l'environnement concurrentiel, réglementaire, juridique et fiscal de l'entreprise afin d'établir un benchmark et positionner sa performance • Définir les éléments prévisionnels et se positionner dans la stratégie de l'entreprise pour s'assurer de la pertinence du plan d'investissement proposé • Consolider des données financières et comptables lisibles et utilisables par l'ensemble des parties prenantes • Élaborer des synthèses à partir de l'analyse financière et communiquer aux instances de décisions une vision globale de la santé financière de l'entreprise appropriables par tous
Conception de stratégies ESG	• Élaborer des plans d'action ESG alignés sur les objectifs de l'entreprise • Analyser les tendances ESG du secteur et proposer des améliorations • Collaborer avec les parties prenantes pour définir des objectifs ESG réalistes • Mettre en place des indicateurs de performance ESG et suivre leur évolution
Gestion de portefeuille client	• Recenser les sources d'informations nécessaires, récolter les données pertinentes et actualiser le système d'information pour développer la dynamique commerciale et l'expérience client sur son marché • Piloter l'activité du portefeuille au quotidien dans le système commercial, prendre en compte les spécificités du client et de son marché et mettre en place les traitements adéquats • Prioriser les tâches, apporter les réponses et l'accompagnement appropriés pour entretenir une relation client de qualité sur la durée
Gestion de risque	• Identifier la diversité des risques, leur complexité et leurs évolutions en fonction de l'environnement, mesurer leurs impacts et évaluer les stratégies de gestion des risques optimales • Peser les arbitrages dans une approche court, moyen et long termes, prioriser, définir les orientations adéquates et garantir leur mise en œuvre • Assurer une relation de confiance, conseiller et accompagner l'interlocuteur dans la stratégie d'exposition aux risques en lien avec les projets et les enjeux
Gestion patrimoniale	• Diriger et définir la stratégie globale du Family Office • Orchestrer des opérations complexes multi-juridictionnelles • Innover dans la création de véhicules patrimoniaux sur-mesure • Piloter la transformation digitale des services de gestion patrimoniale • Piloter la transformation digitale des services de gestion patrimoniale
Négociation	• Interagir avec la multiplicité des parties prenantes et leurs conseils, identifier les besoins comprendre les différents scénarii et préparer les différentes solutions • Favoriser la discussion malgré le caractère conflictuel de la situation pour permettre l'adhésion de l'autre partie • Éviter les blocages pour favoriser la discussion, argumenter en tenant compte de la singularité des interlocuteurs • Repérer les opportunités de négociation, conclure et définir les termes et conditions finaux de l'accord

Real Estate Asset Manager



Attention : Les détails de la compétence sont donnés à titre indicatif et ne sont pas nécessairement à maîtriser pour la compétence dans le métier de cette fiche. Ils serviront à alimenter les fiches pédagogiques en formation.

SAVOIRS	Compétences	Détails
Droit	• Droit immobilier	• Baux commerciaux • Contrats de location • Copropriétés • Diagnostics immobiliers • Droit de la construction • Location • Réglementation environnementale • Transaction • Urbanisme
Durabilité	• Critères ESG	• Certification environnementale des bâtiments • Critères de gouvernance • Critères environnementaux • Critères sociaux • Intégration ESG dans la gestion d'actifs • Réglementation ESG • Réglementation ESG immobilière • Reporting ESG
Stratégie	• Stratégie d'entreprise	• Alignement stratégique • Analyse SWOT • Benchmarking • Développement business • Diversification des actifs • Élaboration de stratégies immobilières • Gestion de portefeuille • Gestion du changement • Planification stratégique



SAVOIR ETRE	Définitions
Apprendre à apprendre Capacité à rechercher et mobiliser en permanence les moyens de se développer et d'apprendre. Faire évoluer ses pratiques en fonction de ses nouveaux acquis	• J'exploite les différents processus d'apprentissage pour optimiser le développement de mes compétences • Je m'engage en pratiquant et appliquant les nouvelles connaissances • Je partage de nouveaux enseignements avec les autres
Assertivité Capacité à exprimer ses pensées et ses besoins sans agressivité, sans passivité, sans manipulation	• Je mets en œuvre des attitudes d'expression et d'affirmation de soi sur un mode serein • J'adopte une communication non violente, un langage corporel, verbal et paraverbal facilitant l'échange dans un esprit de coopération
Être acteur du collectif Capacité à s'inscrire et à participer activement à une dynamique collective, à développer une relation de confiance avec les autres personnes de son équipe et fédérer dans un objectif commun	• Je sais travailler et construire avec plusieurs interlocuteurs • J'adhère à un projet de groupe
Être centré client Capacité à mettre le client externe comme interne au centre de notre attention, à être force de proposition pour répondre au mieux à ses besoins et à ses attentes au service de la performance	• Je suis proactif avec le client externe comme interne • Je lui propose les solutions adaptées • Je concilie l'intérêt du client et de l'entreprise
Être force de proposition Capacité à proposer une solution réalisable en fonction du temps, des moyens et des outils mis à disposition	• J'explique habilement comment mes propres idées et solutions peuvent faire avancer les intérêts des autres et répondent à leurs préoccupations
Être proactif Capacité à anticiper et agir de manière proactive pour atteindre un objectif ou résoudre un problème - Capacité à prendre des initiatives, à être prévoyant et à ne pas attendre que les choses se passent avant de réagir	• J'identifie les opportunités de croissance et d'expansion pour l'organisation • J'élabore des plans stratégiques pour atteindre les objectifs à long terme • J'établis des partenariats pour maximiser les résultats
Être responsable Capacité à utiliser les moyens à disposition pour atteindre ses objectifs, à prendre de la hauteur et à être responsable de ses choix pour améliorer la performance de son activité et avancer dans un esprit de confiance	• Je tiens compte des conséquences de mes choix et les assume • Je sais me remettre en cause et accepter la critique



SAVOIR ETRE	Définitions
Faire preuve de flexibilité Capacité à s'adapter rapidement et efficacement à des situations changeantes ou imprévues - Capacité à remettre en question ses propres certitudes et de trouver des solutions créatives à des problèmes complexes	• J'anticipe les changements potentiels et prépare des plans d'actions pour y faire face • Je gère efficacement les situations de tensions et de résistance au changement et trouve des solutions acceptables pour toutes les parties prenantes • J'évalue les risques et les avantages des changements potentiels et prends des décisions réfléchies • Je gère les paradoxes et incertitudes dans mon quotidien
Faire preuve d'esprit critique Capacité à identifier l'ensemble des aspects d'un sujet et les examiner d'une manière critique pour formuler un point de vue étayé - Être poussé par le désir d'en savoir plus sur les choses, les personnes ou les événements	• Capacité à mobiliser ses savoirs, en autonomie, sur des opérations avancées dans un contexte complexe ou changeant • Capacité d'analyse et de recherche de solutions, adaptation à des situations nouvelles
Innovation Capacité à sortir du cadre existant en proposant des idées nouvelles qui conviennent aux clients et/ou à l'organisation - Se montrer ouvert et curieux à de nouvelles tendances - Développer des moyens nouveaux ou plus performants pour la réussite de l'organisation	• Je fais preuve d'ouverture à l'égard de nouvelles idées et de la façon de voir les choses • J'emprunte une approche différente pour aborder un problème • J'innove dans ma façon d'agir afin d'apporter d'avantage de succès à l'entreprise
Porter nos valeurs Capacité à s'inscrire dans les valeurs portées par le groupe en tant qu'entreprise à mission – diversité, inclusion, équité, exemplarité, droit à l'erreur – et à les diffuser dans ses pratiques et à ses collaborateurs	• Je suis bienveillant et de bonne volonté dans mes pratiques et avec mes différents interlocuteurs • Je véhicule les valeurs du groupe dans mes pratiques
Savoir communiquer Capacité à écouter et comprendre - Savoir appréhender les différentes techniques de communication (écrit, oral, non-verbal), adapter sa communication et faire preuve de pédagogie	• J'utilise mes capacités à communiquer pour obtenir l'adhésion • Je sais accompagner et être pédagogue • Je sais impulser une dynamique