

Fonction

GESTIONNAIRE LOCATIF III.2 (H/F)

Évolutions possibles

Au sein du métier

- [GESTIONNAIRE LOCATIF IV.A \(H/F\)](#)
- [ASSISTANT IMMOBILIER II.2 \(H/F\)](#)
- [ASSISTANT IMMOBILIER II.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF DE PROJET IMMOBILIER III.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF DE PROJET IMMOBILIER IV.A \(H/F\)](#)
- [INSPECTEUR TECHNIQUE III.1 \(H/F\)](#)
- [INSPECTEUR TECHNIQUE III.2 \(H/F\)](#)
- [INSPECTEUR TECHNIQUE III.3 \(H/F\)](#)
- [INSPECTEUR TECHNIQUE IV.A \(H/F\)](#)
- [MANAGER IMMOBILIER OPERATIONNEL IV.A \(H/F\)](#)
- [RESPONSABLE REGIONAL DE POLE IMMOBILIER IV.A \(H/F\)](#)
- [GESTIONNAIRE LOCATIF III.3 \(H/F\)](#)
- [CHEF DE PROJET IMMOBILIER III.2 \(H/F\)](#)
- [GESTIONNAIRE LOCATIF III.2 \(H/F\)](#)

Raisons d'être

Le gestionnaire locatif assure les **activités de gestion** sur un portefeuille qu'il gère en propre.

Il garantit la pérennité (croissance, maîtrise) du chiffre d'affaires de son portefeuille (flux de loyers, de charges, honoraires liés à son activité).

L'activité de gestion qu'il assure vise à garantir les obligations contractuelles, légales et réglementaires et la mise en œuvre de la politique d'exploitation du Propriétaire. Il contribue au développement du Chiffre d'Affaires pour le compte de tiers dans le cadre de l'activité.

Missions

Gestion des baux et des charges d'immeubles non complexes

Prendre en charge la gestion de portefeuille d'immeubles simples selon sa situation géographique, la typologie des bailleurs et des clients, la surface, les enjeux financiers moins importants, le volume géré.

Gérer les flux contractuels et financiers (loyers, charges, honoraires) dans le respect des règles de gestion, des procédures et des modes opératoires de la gestion locative.

Assurer la mise à jour des systèmes d'informations pour garantir l'intégrité des données du système (validité des états locatifs, la qualité et l'exhaustivité des paiements émis ou facturés, fiabilisation dans les SI des données immobilières de son parc, ...).

Gérer et porter la relation avec les bailleurs, les preneurs et les différents acteurs (prestataires...) de son portefeuille. Le GL doit être le garant des bonnes relations avec les différents partenaires de son portefeuille.

S'assurer de la bonne refacturation des charges locatives et de la présence de provisions pour charges dans les baux de sous-location.

S'assurer du respect des obligations contractuelles et réglementaires par chacune des parties, négocier les indemnités avec un bailleur en cas de résiliation anticipée de son client, renouveler et renégocier un bail

Programmer les états des lieux.

Répondre aux obligations fiscales (déclarations fiscales et contrôles de taxation, ...) afin de réduire la facture immobilière.

Avec l'aide de son manager ou référent :

piloter les échéances contractuelles et assurer les négociations associées.

suivre les éventuels contentieux avec les bailleurs et locataires en lien avec le service juridique et les entités en charge des règlements et du recouvrement (comptabilité, etc.).

accompagner la stratégie de développement durable du Groupe.

identifier les risques liés à la gestion des baux et mettre en œuvre les dispositifs de maîtrise des risques appropriés.

Développer la relation client

Assurer la relation client en l'informant régulièrement de l'avancement des sujets et en assurant une démarche de conseil auprès de lui.

Intégrer les activités et les outils liés à la satisfaction client (API...)

Assurer la conformité des processus immobilier sur l'ensemble des opérations.

Contribuer à la démarche d'amélioration continue en participant à des groupes de travail proposés dans son domaine d'activité.

Compétences

COMPORTEMENTALES

Culture du changement et de l'innovation

Encourager et accompagner le changement et les initiatives d'amélioration dans un environnement complexe et incertain. Expérimenter, tester, évaluer en s'appuyant sur de nouvelles méthodes, y compris numériques. Comprendre et susciter l'innovation en remettant en question les usages et en osant être pionnier. Etre dans une dynamique d'identification et d'apport de nouveautés dans son activité en osant sortir du cadre pour penser le problème en dehors de ses limites et de ses moyens lorsque la situation le demande.

Adaptabilité

S'adapter aux évolutions et aux aléas des situations et de son environnement de travail dans les délais adéquats en faisant preuve de souplesse. Savoir gérer ses priorités en intégrant les événements imprévus, et adapter son comportement à la situation.

Comportementales Socles

Coopération et ouverture

Construire et faire vivre des réseaux informels ou structurés d'individus ou de groupes en s'appuyant sur les outils collaboratifs comme les réseaux sociaux internes. Participer individuellement à l'atteinte d'un résultat collectif en favorisant l'entraide et le partage de connaissances. Savoir fédérer les parties prenantes d'un projet autour d'un objectif commun et établir des partenariats. Faire preuve d'écoute active vis-à-vis de ses interlocuteurs et prendre en compte leurs problématiques et les objections émises dans ses actions et prises de décision. Etre ouvert(e) d'esprit et curieux(se) au sein de son environnement.

Orientation résultats

Engager des actions et mobiliser en toute autonomie des ressources (financières, matérielles, techniques, numériques et humaines) pour atteindre des performances durables dans le respect des principes éthiques, de qualité de vie et de RSE. Savoir être proactif et fixer, pour soi et/ou pour d'autres, des objectifs ambitieux et exploiter des opportunités pour aller au-delà des attendus.

Orientation client

Enrichir l'expérience client en adoptant une posture de service et de conseil et développer une relation de confiance durable. Anticiper, analyser, comprendre les besoins et attentes de ses clients pour apporter des réponses personnalisées. S'appliquer à améliorer la satisfaction client et mesurer son niveau de satisfaction.

Culture RSE

Acquérir et/ou développer des connaissances sur la RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et connaître les enjeux et les actions du groupe La Poste en la matière (sujets environnementaux, sociaux, sociétaux, et/ou de gouvernance)

Digital et Data

Outils, bureautique, applicatifs et logiciels

Maîtriser les applicatifs et logiciels de son domaine d'activités, y compris les processus dématérialisés et les modes de fonctionnement afférents (workflows de validation, outils collaboratifs, etc.). Respecter ou garantir les règles de confidentialité selon son niveau de responsabilité.

Efficacité professionnelle

Analyse du besoin Client / Partenaire / Collaborateur

Comprendre, analyser et challenger les besoins et attentes de ses clients / partenaires / collaborateurs, en prenant en considération leurs contraintes et les risques associés. Conseiller et alerter au regard de leurs choix.

Précision et rigueur

Être précis(e) dans l'exécution de ses tâches pour ne pas faire d'erreur. Contrôler son propre travail pour réduire le risque d'erreur et fiabiliser les résultats.

Immobilier

Gestion de portefeuille locatif

Etre capable d'effectuer la gestion locative courante d'un portefeuille de biens immobiliers (entretien, services aux occupants, relations bailleur, suivi des baux. . .) et d'optimiser le parc locatif en assurant la qualité de la relation client.

Pilotage et gestion de l'activité

Pilotage et reporting

Piloter son activité. Suivre ses indicateurs de performance. Savoir consolider les informations dans des tableaux de bord. Savoir rendre compte et alerter le cas échéant.

Projet

Développement durable

Savoir utiliser ses connaissances des règles et normes relatives au Développement Durable (démarche HQE, normes énergétiques. . .) afin de permettre l'application, étude et/ou conception d'une politique éco-responsable et d'alternative durable (achat, écoconstruction, gestion des déchets, consommation énergétique, accessibilité numérique, stimulation à l'innovation . . .).

Relation Client

Appui et Conseil

Apporter conseils, propositions et informations utiles au client (interne ou externe) / partenaire, le challenger et l'alerter à bon escient et rechercher des solutions aux besoins exprimés en prenant en compte les impacts potentiels.

Risques et Conformité

Cadre législatif et réglementaire

Savoir traiter les connaissances relatives aux réglementations, processus internes et législations en vigueur sur son domaine d'intervention.

Vente

Négociation

Utiliser ses connaissances des méthodes et techniques de négociation pour rechercher un accord entre des interlocuteurs. Poursuivre ses objectifs et demeurer ferme et constant dans ses efforts indépendamment des difficultés rencontrées ou des échecs subis. Trouver des compromis acceptables et/ou un consensus avec ses interlocuteurs.

Environnement de travail

en régions

Famille

Filière

Métier

Répartition des effectifs

- ☐ Groupe - siege
- ☐ Bgpn reseau

Effectif de la fonction

De 1 à 9