

Directives

concernant

**l'examen professionnel pour l'obtention du brevet fédéral de
- courtière en immeubles / courtier en immeubles**



Schweizerischer Verband der
Immobilienwirtschaft



Union suisse des professionnels
de l'immobilier

Contenu

I.	Introduction, but et objectif _____	3
II.	Objectif de l'examen _____	3
III.	Positionnement dans la pratique _____	4
	Portrait de la profession	
	Modèle de carrière dans la branche immobilière _____	5
IV.	Conditions d'admission _____	6
V.	Structure de l'examen _____	7
	Formes et contenus de l'examen _____	7
	Examens écrits _____	7
	Examens oraux _____	7
VI.	Contenus d'examen _____	9

Remarque:

Toute désignation en forme masculine est considérée comme épiciène.

I. Introduction, but et objectif

Les présentes directives concernant

Les examens professionnels pour l'obtention du brevet fédéral de
- courtière / courtier immobilier

contiennent le modèle d'examen et définissent les contenus et exigences de l'examen. Afin de pouvoir comprendre tout le système d'examen, le règlement y relatif doit être inclus dans les explications.

Les objectifs concrets de ces directives sont les suivants :

- explication du concept d'examen
- vue d'ensemble
 - de toute la formation
 - des formes d'examen
 - des contenus et exigences de l'examen
- moyen auxiliaire pour la planification de la formation
- moyen auxiliaire pour la préparation à l'examen pour les candidats
- transparence des contenus et niveaux d'exigences

II. Objectif de l'examen

L'examen, détaillé dans les présentes directives, doit assurer que les prestations qui doivent être fournies de manière compétente dans la profession immobilière sont certifiées. La combinaison du savoir théorique et de l'expérience pratique donne aux candidats la compétence d'agir et de réfléchir de manière intégrale et orientée vers les solutions. Les examens sont, dans une large mesure, orientés vers la pratique et doivent représenter un véritable défi pour les candidats afin qu'ils aient la possibilité de prouver leurs compétences d'action dans toutes les différentes formes possibles:

L'examen ne doit pas être compris comme seul cours préliminaire à l'examen professionnel supérieur. Les deux examens sont bien unis, mais quand même positionnés de manière autonome.

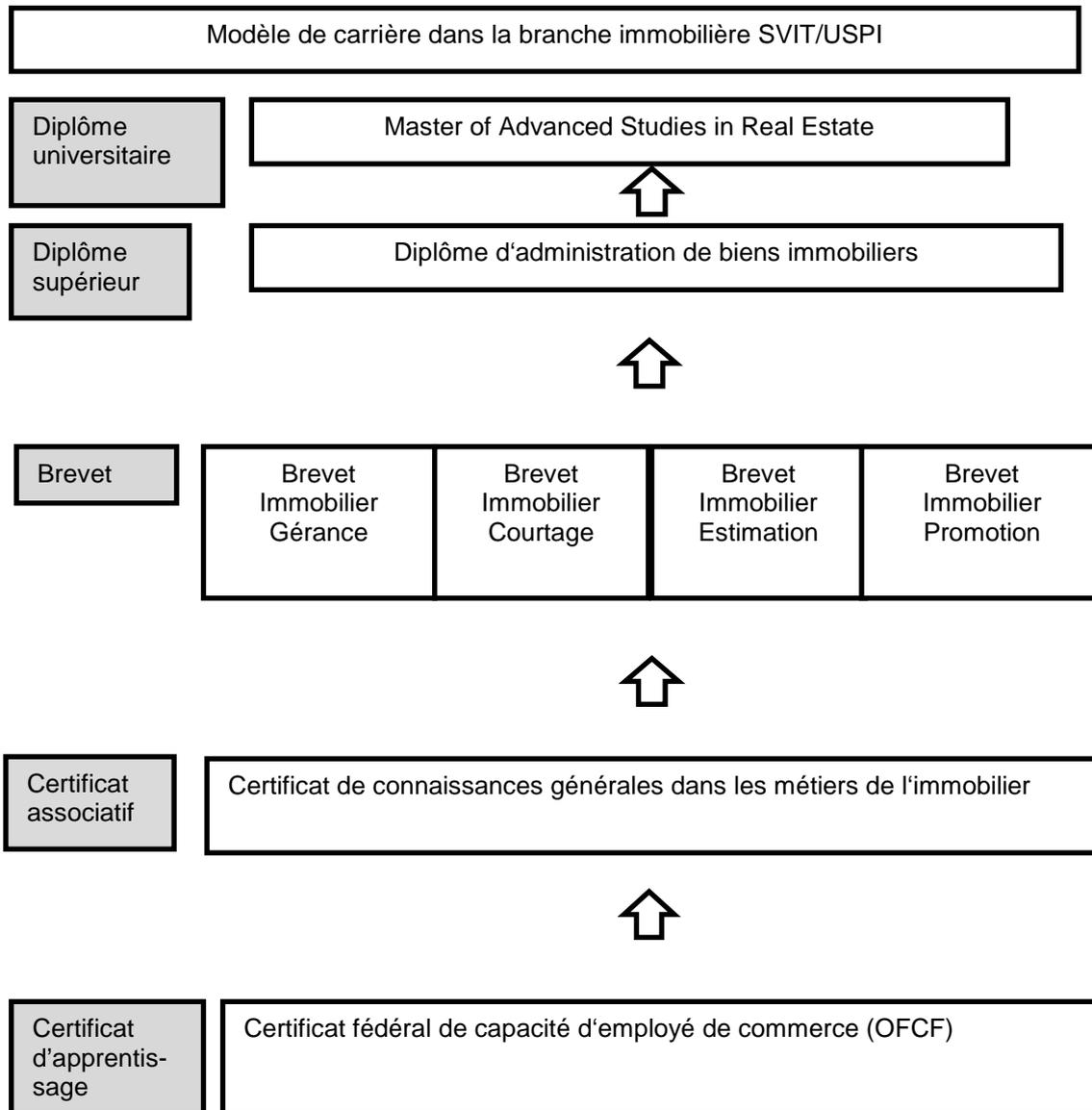
III. Positionnement dans la pratique

L'examen professionnel s'adresse à des personnes qui veulent réaliser un parcours professionnel dans la branche immobilière ou qui, au vu de leur activité dans cette branche depuis un certain temps, veulent obtenir un certificat y relatif. Le niveau de l'examen professionnel se base clairement sur la compétence professionnelle. La réussite de l'examen professionnel démontre que les candidats ayant obtenu le brevet disposent de connaissances et de compétences dans les domaines de l'économie immobilière. Ils correspondent ainsi à l'image professionnelle et sont en mesure de résoudre des tâches complexes ainsi que des problèmes de manière autonome et orientée vers les objectifs.

Portrait de la profession

	Courtier/e en immeubles
Champ d'activité	Le ou la courtier/ère en immeubles „est un prestataire de services professionnels dans le domaine du courtage immobilier. Votre clientèle est constituée de personnes individuelles, de groupes de personnes (p.ex. hoirie), fondations ou d'entreprises.
Compétences professionnelles essentielles	<p>Vous êtes apte à</p> <ul style="list-style-type: none">• effectuer des analyses du marché immobilier incluant le développement durable aussi bien sur le plan micro que macro.• générer des mandats de commercialisation et de commercialiser des immeubles de façon orientée vers les clients.• mettre en pratique les activités de marketing et de vente.• conseiller le client quant aux conséquences fiscales lors d'un achat/vente d'immeubles.• conseiller le client quant aux possibilités de financement, y compris les ECO hypothèques - hypothèques Minergie, le financement public et les rétributions à prix coûtant du courant injecté RPC
Exercice du métier	<p>Vous développez vos activités professionnelles dans une activité à plein temps ou à temps partiel, au sein de petites, moyennes ou grandes entreprises.</p> <p>Vous soutenez la conduite stratégique de l'entreprise et vous vous occupez des prestations de service en collaboration avec vos partenaires et votre réseau relationnel. Vous conseillez vos clients de façon compétente tout en vous orientant vers la recherche de solutions.</p> <p>Sur la base de vos propres expériences professionnelles, vous adaptez régulièrement vos actions et procédés et vous maintenez et développez vos compétences et connaissances.</p> <p>Vous effectuez régulièrement les travaux relatifs à la commercialisation d'immeubles pour votre entreprise, resp. votre département. Vous disposez de toutes les compétences nécessaires pour l'exercice de vos activités professionnelles</p>
Contribution du métier à la société, l'économie, la nature et la culture	Vous êtes une partie importante du processus de création de la valeur dans l'économie immobilière. Votre manière de travailler contribue à vendre avec succès des biens immobiliers sur le marché, c'est-à-dire mettre en relation l'acheteur avec le vendeur, resp. le locataire avec le bailleur. De ce fait, vous contribuez au fonctionnement optimal du marché immobilier.

Modèle de carrière dans la branche immobilière



IV. Conditions d'admission

Sont admis à l'examen professionnel :

- a) sont titulaires d'un diplôme d'école secondaire niveau II (titulaires d'un certificat de capacité d'une formation professionnelle minimale de trois ans, d'une maturité [tous types], d'un diplôme de commerce reconnu par la Confédération), d'un diplôme d'une école supérieure, d'un brevet fédéral ou d'un diplôme fédéral ou d'un diplôme universitaire ou haute école supérieure (Bachelor ou Master) ou d'une formation équivalente et doivent disposer, au moment de l'examen, d'au moins trois ans de pratique professionnelle à plein temps dans un métier de l'immobilier après avoir obtenu le certificat ;

ou

- b) disposer de plus de cinq ans de pratique professionnelle à plein temps dans un métier de l'immobilier ;

et

- c) au moins deux ans de cette pratique professionnelle doivent avoir été effectués en Suisse ou en Principauté de Liechtenstein.

Explications quant à la pratique professionnelle (ch. 3.31 du règlement d'examen)

- a) Le nombre d'années de pratique exigé doit être atteint au moment de l'examen.
- b) Est compris sous pratique professionnelle à plein temps un taux de travail de 100%. Les taux de travail inférieurs sont calculés au pro rata, c'est-à-dire que la durée exigée se prolonge en fonction de ceux-ci.
- c) Les activités suivantes sont reconnues comme métiers de l'économie immobilière :
- gérance, achat, vente d'immeubles
 - activités de courtage (intermédiaire dans les affaires immobilières et de financements immobiliers)
 - fonctions de fiduciaire dans l'accompagnement et la représentation du maître d'œuvre, lors de l'exécution de travaux ainsi que pour l'activité d'entreprise générale
 - fonctions d'expert dans le domaine immobilier, dans le domaine de l'estimation et du calcul de la valeur
 - activités dans le domaine du conseil immobilier
 - activités commerciales dans le domaine du Facility Management

La pratique professionnelle est reconnue par la commission d'examen. Celle-ci est libre de faire des contrôles y relatifs au hasard.

V. Structure de l'examen

Formes et contenus de l'examen

Epreuves	Mode d'interrogation (écrit/oral/pratique)	Durée	Pondération
1 Droit	Écrit	2	1
2 Connaissances de la construction	Écrit	1.5	1
3 Commercialisation d'immeubles	Écrit	4	2
4 Vente d'immeubles	Écrit	3	2
5 Commercialisation et vente d'immeubles	Oral	0.75	2
6 Travail de projet	Écrit	Est effectué avant l'examen	2
	Oral	0.75	
Total		12.0 h	10

Examens écrits

Les examens écrits servent à vérifier les compétences professionnelles au moyen de contenus venant de la pratique. Les examens sont orientés vers les objectifs d'examen décrits dans les présentes directives. Les énumérations sont exhaustives. D'autres thèmes, resp. objectifs ne sont pas examinés.

Les candidates et les candidats ayant réussi les épreuves d'examen de la branche 1 et/ou de la branche 2, soit au minimum la note 4 à chacune d'elle, lors d'un autre examen professionnel, ont le droit de requérir auprès de la commission d'examen une dispense pour l'une ou pour les deux épreuves. Les notes réussies lors du premier examen ne sont pas prises en compte dans l'évaluation du résultat d'examen.

Examens oraux

Les examens oraux servent en premier lieu à vérifier les compétences sociales et méthodologiques puis, en deuxième lieu seulement, à examiner les compétences professionnelles. Cela est effectué au cours d'un entretien avec les experts. Les candidats sont confrontés à un cas pratique servant comme objet de base pour l'entretien professionnel qui s'en suit. L'évaluation est effectuée sur la base d'un barème imposé par la commission d'examen.

La matière d'examen pour l'épreuve 5 est décrite dans les épreuves 3 et 4.

Travail de projet

Cette partie d'examen considère la réflexion pluridisciplinaire. Le candidat doit avoir la possibilité de démontrer l'étendue de ses connaissances et compétences dans les divers domaines. Le travail de projet comprend un sujet pratique. Le candidat peut proposer à la commission d'examen un ou deux sujets en rapport avec son entreprise. La commission décidera sur le sujet définitif et le lui communiquera au moins 16 semaines avant l'examen oral. Le candidat doit remettre le travail de projet à la commission d'examen 8 semaines avant le début des examens. L'examen oral

dure 45 minutes. Il est composé de la présentation du travail de projet (15 minutes) et l'entretien avec les experts (30 minutes) qui est construit sur ce dernier.

Conditions cadres

- La structure du travail de projet est réglée dans une directive émise par la commission d'examen. Celle-ci est disponible sur demande auprès du secrétariat d'examen.
- Déroulement de la présentation: le candidat présente son travail de projet. Un entretien avec les experts portant sur ce travail s'en suit. En fonction du cas, des questions peuvent déjà être posées durant la présentation. La durée totale de la présentation, y compris les questions des experts, est d'environ 45 minutes.

VI. Contenus d'examen

L'examen comporte les contenus suivants : voir pages suivantes

1. Droit

1.1 CC

Droit des personnes

Le le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- d'expliquer les différences entre les personnes physiques et morales.
- de mettre en évidence les conditions de l'exercice et de l'incapacité d'exercer les droits civils.
- d'évaluer, par le biais de critères sur la capacité, l'incapacité d'exercer ou d'exercer de façon limitée les droits civils, si une personne est apte à conclure un contrat valable.
- d'expliquer les termes de la capacité, le discernement et la majorité, etc. d'une personne.

Droit de famille

- de mettre en évidence les droits des couples vivant en concubinage et vivant en partenariat enregistré
- de présenter les dispositions légales du code civil au sujet du mariage en général

Introduction aux droits réels

- d'expliquer les bases et sources légales des droits réels.
- d'expliquer ce que sont les droits réels et obligatoires ainsi que les principes des droits réels.

Propriété

- d'expliquer, partant d'un exemple, la différence entre la possession et la propriété.
- d'expliquer l'acquisition et la perte de propriété.
- de mettre en évidence les types de propriété ainsi que leurs caractéristiques.
- d'expliquer l'objet et la limitation d'une propriété foncière.
- de mettre en évidence l'acquisition par acte juridique d'une propriété foncière.
- d'expliquer le terme, la signification, le but et la procédure de l'acte authentique.
- d'expliquer les restrictions légales essentielles (du droit public, privé, de la propriété foncière rurale, du droit de disposition, des restrictions d'acquisition pour les étrangers -> Lex Koller) ainsi que les restrictions d'acquisitions par acte juridique.

Droits réels limités

- de caractériser le contenu d'une servitude, d'expliquer l'objet du droit de servitude ainsi que la différence entre une servitude foncière et personnelle.
- d'expliquer le terme, la création, la dimension et la perte des servitudes foncières et personnelles.
- d'expliquer le terme et le but ainsi que la création d'une hypothèque légale.
- d'expliquer le principe de la case hypothécaire.
- de définir l'hypothèque et la cédula hypothécaire.
- d'énumérer les droits de gage légaux.

Le Registre foncier

- de décrire le but et la signification du registre foncier.
- d'énumérer les éléments du registre foncier.
- d'expliquer le droit formel et matériel relatif au registre foncier.
- de faire la différence entre une inscription possible et une inscription impossible.
- d'expliquer les conditions d'inscription.
- d'expliquer en détail un extrait du registre foncier.

1.2 CO

Introduction

Le le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- de mettre en évidence les termes de l'obligation, la créance, la dette, du créancier et du débiteur ainsi que les rapports entre eux.
- d'expliquer les termes du droit objectif, subjectif et du sujet de droit.

Partie générale

- de nommer le contrat, l'acte illicite et l'enrichissement illégal comme sources d'obligations et d'expliquer les impacts et l'expiration de ceux-ci.
- d'expliquer les quatre conditions d'apparition d'une obligation contractuelle et la signification de celles-ci.
- d'expliquer le processus d'accord des partenaires contractuels par le biais des termes de la demande, de l'acceptation, l'offre et la contre-offre et d'exposer, partant d'un exemple simple, si l'accord est conclu.
- de mettre en évidence les conditions quant à la forme d'un contrat et d'indiquer les limites d'un contenu contractuel.
- en cas d'erreur d'exécution, de faire la différence entre la non-exécution et la mauvaise exécution.
- de mettre en évidence le processus entrepris par le créancier lors d'une mise en demeure du débiteur et de l'appliquer à l'aide d'un simple exemple.
- de démontrer quand une créance est prescrite et quelles en sont les conséquences.
- d'expliquer ce qu'est la responsabilité et de faire la différence entre la responsabilité contractuelle et extracontractuelle.
- de faire la différence entre la responsabilité fautive et la responsabilité causale.
- de décrire la responsabilité causale, en particulier la responsabilité du propriétaire de l'ouvrage, la responsabilité du chef de famille, la responsabilité du produit et de les appliquer à l'aide d'un exemple simple.

Achat et donation

- d'expliquer le contrat de vente et le contrat de donation.
- de décrire l'entrée en vigueur du contrat de vente en s'appuyant sur les quatre conditions : accord, exercice des droits civils, forme et contenu admissible du contrat.
- de décrire les obligations principales et accessoires de l'acheteur et du vendeur.
- d'indiquer le retard de livraison, la livraison de marchandise défectueuse, le retard de paiement et la demeure comme les quatre cas importants lorsqu'il s'agit d'une exécution fautive du contrat de vente.
- de décrire la procédure entreprise et les prétentions de l'acheteur dans le cas d'un défaut matériel.
- de mettre en évidence les conditions pour la conclusion d'un contrat de donation et d'expliquer les obligations formelles.

Contrat de vente immobilier

- d'expliquer les prescriptions de forme pour conclure un contrat de vente d'immeubles.
- d'expliquer les obligations de garantie.

Contrat d'entreprise

- d'expliquer, partant d'un exemple, si, en matière légale, il s'agit d'un contrat d'entreprise.
- de relater, à l'aide d'un exemple, les droits et obligations de l'entrepreneur et du donneur d'ordre.
- de décrire les obligations de l'entrepreneur et de mettre en évidence la procédure à entreprendre en cas de défaut de l'ouvrage.
- de mettre en évidence les différents choix du donneur d'ordre en cas d'un défaut de l'ouvrage.

Contrat de mandat

- d'expliquer, partant d'un exemple, si, en matière légale, il s'agit d'un mandat.
- de relater, à l'aide d'un exemple, les droits et obligations du mandataire et du donneur de mandat.
- de décrire les raisons pouvant conduire au terme des rapports contractuels ainsi que les conséquences qui s'en suivent.

Contrat de courtage

- d'indiquer les deux types de courtage ainsi que les différences entre les deux.
- de relater quand et dans quels cas une commission de courtage est due.

1.3 Garanties

Le le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- d'expliquer les divers types de garanties et reproduire leurs délais, en particulier :
 - hypothèque légale des artisans et entrepreneurs
 - délai de garantie (SIA 118/CO)
 - garantie d'assurance
 - garantie d'ouvrage
 - garantie pour défauts (2 ans, 5 ans)
 - garantie du système (10 ans, domaine d'application, conditions)
 - délai de dénonciation des défauts
 - élimination des défauts (expiration, délais)

1.4 Code de procédure civile (CPC)

Le le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- d'expliquer l'objectif et le but du CPC
- d'expliquer, dans les grandes lignes, la structure et le domaine de validité du CPC.
- d'expliquer, partant d'un exemple, les domaines d'application en matière immobilière.
- de décrire le déroulement des procédures suivantes, en référence à l'économie immobilière :
 - procédure de conciliation selon art. 197-212 CPC
 - procédure ordinaire selon art. 219-242 CPC
 - procédure simplifiée selon art. 243-247 CPC
 - procédure sommaire selon art. 248-251 CPC

1.5 Fiscalité

Le système fiscal en Suisse

Le le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- d'énumérer les différents types d'impôts en Suisse
- d'expliquer la structure du droit fiscal suisse
- d'attribuer les types d'impôts aux souverainetés fiscales en Suisse

TVA pour les propriétés foncières

- d'indiquer les caractéristiques de la TVA.
- d'indiquer les prestations imposables, resp. non imposables les plus importantes dans le domaine de l'immobilier
- de définir la propre consommation et de nommer des exemples du domaine de l'immobilier
- partant d'un exemple simple, de mettre en évidence la signification de la déduction de l'impôt préalable.
- d'indiquer les conditions pour l'option sur un immeuble
- partant d'un exemple simple, de démontrer s'il est profitable de faire une option sur un immeuble.
- de décrire l'impôt sur la propre consommation (correction de l'impôt

préalable) et l'imposition sur les apports dans le cas de modifications d'utilisation

- de décrire la différence entre les deux types de décomptes.
- de décrire les périodes d'imposition et de décompte ainsi que le délai de prescription de la créance fiscale.
- de décrire les éléments les plus importants de comptabilité.

Connaissances de la construction

2.1 Bases de la technique de construction

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- d'énumérer les associations les plus importantes de la branche, d'indiquer leurs publications et d'expliquer leur signification (SIA, CRB, BEAA, normes, ordonnances, CFC, CFE)
- de différencier divers types de plans
 - plans d'avant-projet
 - plans de projet
 - plans d'exécution
- d'identifier sur un plan les divers matériaux, constructions, appareils et les zones d'ascension.
- d'interpréter un plan technique à l'aide de la légende.
- de pouvoir reproduire la définition des surfaces et volumes selon SIA 416.
- de prendre les mesures, à l'échelle, d'un appartement, de calculer les surfaces et d'attribuer les types de surfaces selon SIA 416.
- d'indiquer les types de construction les plus courants (p.ex. construction massive, construction en bois, etc.) et expliquer les différences essentielles.
- d'expliquer, dans les grandes lignes, la structure et les exigences pour les éléments du système porteur.
- d'expliquer, dans les grandes lignes, la structure et la fonction des éléments de construction de l'enveloppe de l'immeuble :
 - fondations, socles, murs extérieurs en sous-sol
 - murs extérieurs de façades
 - portes extérieurs, portails, fenêtres et protection contre les intempéries
 - couvertures et finitions de toiture
- d'indiquer les installations techniques les plus importants et de décrire, dans les grandes lignes, leur fonctionnement :
 - chauffage
 - électricité
 - ventilation / climatisation
 - sanitaire
- d'expliquer, dans les grandes lignes, les exigences pour les éléments de construction (physique, optique, écologique, économique)
 - revêtements sols et murs
 - travaux de menuiserie et ferrures
 - portes intérieures
 - serrures
- d'expliquer, dans les grandes lignes, les processus physiques et chimiques conduisant à des changements ou défaillances de la construction
 - expliquer, à l'aide d'un exemple, les états de la matière
 - expliquer le passage de la chaleur (valeur u)
 - énumérer les possibilités de la transmission et d'amortissement du son
 - expliquer le passage de l'humidité (diffusion de vapeur)
 - expliquer l'humidité (absolue, relative et maximale)
 - types de corrosion
 - expliquer, dans les grandes lignes, le comportement statique des éléments de construction
- d'identifier les dégâts (fissures, dégâts d'eau, usure, corrosion) et d'en expliquer les raisons possibles et peut mandater les bons entrepreneurs

- de faire la différence entre les standards de la construction durable (Minergie, Minergie-P, Minergie-Eco, MoPEC, CECB)

2.2 Planification, droit de la construction

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- de décrire les tâches principales, l'ordre des compétences et les principes de la loi sur l'aménagement du territoire
 - peut différencier les divers aménagements et décrire leurs contenus
- d'expliquer les principes du droit de la construction et les prescriptions suivantes :
 - règlement, resp. ordonnances relatives aux constructions et zones
 - prescriptions d'utilisation concernant la réglementation de la densité de constructions
 - écarts, hauteurs, longueurs
 - énumérer les prescriptions relatives aux niveaux
- d'énumérer les mesures de construction pour lesquelles une autorisation est obligatoire (art. 22 LAT)
- de décrire le processus de demande d'une autorisation de construire (nécessité, déroulement et délais)
- de décrire la procédure d'opposition

Marketing immobilier

3.1 Principes

Introduction au marketing

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- de définir le terme du marché et expliquer ses caractéristiques d'un point de vue de l'économie générale d'entreprise
- de caractériser le marché immobilier en Suisse
 - par rapport à sa signification sur le plan de l'économie politique
 - en comparaison avec les pays voisins
- de différencier les produits immobiliers les plus courants (voir énumération) et leurs caractéristiques essentiels et de décrire les tendances d'évolution :
 - habiter
 - travailler
 - immeubles particuliers (commerciaux, loisir, tourisme...)
- de différencier les segmentations les plus courantes du marché de l'immobilier.
- de relater les termes du marketing d'acquisition et de vente.
- d'expliquer l'évolution du terme du marketing en tant qu'état d'esprit d'un point de vue historique :
 - orientation produit
 - orientation vente
 - orientation marché
 - orientation environnement
 - Customer Relationship Management
- d'expliquer les quatre outils marketing les plus courants (4Ps, McCarthy) et leur signification dans le marketing :
 - Product (structure du produit)
 - Place (politique de distribution)
 - Price (structure du prix)
 - Promotion (politique de communication)
- d'expliquer les six outils relatifs à la politique des conditions et de les interpréter pour la commercialisation d'immeubles.
- d'expliquer, en grandes lignes, la théorie relative à la composition du prix, soit concrètement :
 - la fonction prix-vente
 - les modes de définition des prix
 - les stratégies de la politique des prix
- d'interpréter la politique classique des prix pour la commercialisation d'immeubles.
- de différencier les biens de consommation, d'investissement et le marketing de service et peut classer la commercialisation d'immeubles.
- d'expliquer le modèle d'un processus de promotion immobilière et définir le moment optimal de l'entrée en fonction du courtier en immeubles.

Etude de marché

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- d'expliquer à quoi sert les études de marché en général et en relation avec la commercialisation d'immeubles.
- de faire la différence entre les différentes méthodes de l'étude de marché :
 - recherche primaire (Field Research)
 - recherche secondaire (Desk Research)
- de relater les avantages et les inconvénients aussi bien du Field que du Desk Research pour un cas concret dans le contexte de la commercialisation d'immeubles.
- tenant compte des méthodes des études de marché, de constater les tendances et les évolutions du marché immobilier en Suisse ou de marchés partiels (niveau macro) et
 - justifier le choix des sources (Desk Research)
 - justifier le choix de la technique de sondage (Field Research)
- par le biais d'une analyse de marché, d'effectuer le positionnement d'un immeuble existant (niveau micro) par rapport :
 - au groupe cible
 - au segment du prix

3.2 Marketing d'acquisition

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure...

- d'énumérer les activités classiques de courtage dans le domaine de la commercialisation d'immeubles et de les décrire en détail.
- d'expliquer pourquoi un réseau actif de contacts est d'une importance capitale pour le courtier en immeubles.
- de décrire comment et où les contacts sont noués, resp. entretenus.
- de lancer sur le marché la présentation publicitaire d'un objet (prospectus, flyer, annonces, site internet).
- de formuler les contenus pour les contrats d'entreprise et les mandats simples avec des tiers (agence publicitaire, graphiste, etc.) pour réaliser le lancement d'un objet (prospectus, flyer, annonces, site internet).
- d'énumérer les méthodes possibles d'acquisition (« push » et « pull »).
- d'établir un concept d'acquisition de mandat.
- de fixer les honoraires de courtage en tenant compte des prescriptions légales et conclure un contrat de mandat.

3.3 Marketing de vente

Concept de commercialisation

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure...

- d'établir le concept de communication pour un objet concret, en particulier :
 - fixer les mesures RP
 - établir un concept publicitaire tenant compte du groupe cible et fixer les mesures publicitaires
 - établir un planning en conformité
- de fixer la politique de prix pour un objet concret :
 - objets en location
 - objets en vente
- de fixer des loyers selon les prix du marché.
- de calculer des prix de vente du marché.
- d'établir un concept complet de commercialisation (documentation) en tenant compte des résultats de recherche (Desk et Field Research).
- de fixer la tactique de commercialisation (planning des activités) pour des

projets simples et complexes (p.ex. immeubles à plusieurs appartements, lot de villas) :

- vente
- première location
- d'établir un budget de commercialisation.

Activités de commercialisation

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure...

- de coordonner la réalisation du planning de toutes les mesures de communication et de publicité telles que :
 - représentations dans les foires
 - site internet
 - tableaux d'affichage lors de la construction
 - annonces (impressions et électroniques)
 - rapports/articles pour les médias locaux
 - documentation de location, resp. vente
 - visites des objets
 - événements spécifiques réalisés pour la vente de l'objet
- de définir les contenus d'une documentation de location, resp. vente et les rassembler.
- de définir le cahier des charges pour le preneur d'ordre dans le domaine de la communication et la publicité (médias impressions et électroniques) et de faire un appel d'offres y relatif.
- de vérifier l'intégralité du contenu des contrats d'entreprise et des mandats simples avec des tiers (bureaux publicitaires, graphistes, etc.).
- de rédiger les annonces imprimées et on-line.
- d'organiser les visites d'objets / événements de vente pour les objets de location et de vente avec les prestations suivantes :
 - aménager des appartements témoins
 - fixer l'agenda avec les intéressés
 - visites / présentation sur place
 - mener les entretiens de vente (pour les objets en vente seulement)
- d'expliquer ce que l'on comprend sous un contrat de bail et comment un contrat de bail devient valable.
- d'informer les potentiels locataires au sujet des dispositions générales en relations avec le bail à loyer
- de déclarer comme obligation principale la remise et la réception de l'objet de location dans un état approprié à l'usage (CO art. 256 ss.)
- de tenir le contrôle budgétaire de l'état de commercialisation
 - d'établir des pronostics budgétaires et, en cas d'écarts, prendre les mesures qui s'imposent
- d'établir le reporting aussi bien à l'attention du donneur de mandat qu'à des fins internes à l'entreprise (Controlling)

3.4 Techniques de présentation et de communication

Rhétorique

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- d'appliquer les principes rhétoriques pour convaincre le client du produit présenté, soit concrètement :
 - expliquer les bases et les liens de la rhétorique.
 - formuler les objectifs de discours.
 - définir le modèle et la structure d'un discours
 - préparer et tenir un discours.
 - établir les manuscrits d'un discours.

- appliquer les techniques de discours verbales et non-verbales.
- analyser un discours concernant un sujet spécifique à l'immobilier.

Techniques de présentation

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure...

- d'appliquer les techniques de présentation pour proposer de façon optimale le concept de courtage au donneur d'ordre, resp. présenter au mieux un objet aux acheteurs potentiels, soit concrètement :
 - expliquer les bases de la technique de présentation.
 - décrire la préparation d'une présentation (participants, nombre de participants, invitation, disposition de la salle, placement des chaises, supports, documentation)
 - appliquer les médias de visualisation et de présentation, indique les avantages et les inconvénients et quand on les applique, en fonction du type de présentation.
 - mettre en évidence la structure d'une présentation.
 - mettre en place les supports de présentation (Powerpoint, diapositives, panneau d'affichage, flipchart, etc.)

Techniques de vente

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure...

- d'expliquer les outils principaux de la psychologie de vente de façon suivante :
 - expliquer les principes de la communication.
 - énumérer les typologies humaines et des acheteurs.
 - identifier les besoins.
 - sonder les motifs d'achats.
- de préparer un entretien de vente et le tenir, soit concrètement :
 - se procurer les données et informations en relation avec le client.
 - réaliser les objectifs de vente et les contrôles de ceux-ci.
 - préparer un entretien client.
 - décrire les phases d'un entretien de vente.
 - analyser un entretien client qui a déjà eu lieu.
- d'appliquer les outils principaux de la technique de vente, soit concrètement :
 - identifier les besoins à l'aide d'une technique adéquate de questionnement.
 - formuler les techniques de questionnement, d'argumentation et de conclusion.
 - expliquer les types et les phases en cas d'objections.
 - formuler la compréhension du prix et de la réfutation d'oppositions en relation avec celui-ci.
 - expliquer le comportement en cas de réclamations et la saisie de celles-ci.
 - prendre les mesures pour fidéliser les clients.

Vente d'immeubles

4.1 Processus

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure...

- de relater le processus de la vente d'immeubles dans l'ordre chronologique

4.2 Estimation immobilière

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- de différencier les termes du prix et de la valeur.
- d'énumérer et de mettre en pratique les méthodes d'évaluation suivantes ainsi que leur domaine d'application (p.ex. objets d'évaluation) :
 - méthode fondée sur la valeur du rendement (méthode fondée sur la valeur en liquide, DCF)
 - méthode fondée sur la valeur réelle (valeur substantielle)
 - méthodes hédonistes (économétriques)
- de différencier les types d'objet suivants sur le plan de l'estimation immobilière et décrit leurs caractéristiques
 - objets de rendement
 - objets consommatifs
 - autres objets
- d'expliquer un modèle simple de fixation de prix.
- d'estimer en gros la valeur du marché ainsi que l'exhausteur de la valeur d'un immeuble.
- de lire une expertise d'un immeuble et d'évaluer les conséquences pour la commercialisation de celui-ci.
- de vérifier si les indicateurs de développement durable ont été pris en compte
- de vérifier si l'expertise est complète.

4.3 Financement

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- de comparer les principes de financement de différentes banques et d'évaluer les différences en relation avec le financement désiré.
- de présenter les possibilités de financement alternatif (ECO hypothèques - hypothèques Minergie, le financement public et la réduction des coûts grâce à des sources d'énergie renouvelables)
- d'identifier le besoin en crédit d'un financement.
- de définir le rapport optimal entre les fonds-propres et le capital étranger pour un financement (utilisation) puis de comparer et analyser les différents scénarios.
- de comparer les diverses sûretés et d'en choisir l'optimale pour un projet concret.
- d'effectuer correctement une constitution de droits de gage.
- de choisir la variante optimale entre toutes les formes d'amortissement offertes et la résiliation d'un crédit avec remboursement puis de justifier ce choix.
- de calculer la valeur d'un ratio de financement externe pour un objet à financer et d'effectuer le calcul de faisabilité.
- d'effectuer le processus de contrôle de crédit et d'autorisation pour un projet concret et de signaler les possibles difficultés y relatives.
- à l'aide d'un exemple, de mettre en évidence la différence entre la solvabilité et la faisabilité pour obtenir un crédit..

- de commenter l'évaluation de l'objet par la banque, l'analyser et signaler les possibles corrections.
- de comprendre la séparation de fonctions en relation avec l'autorisation de crédit et l'expliquer.
- partant d'un exemple, d'établir un plan de procédure optimale et évaluer les conséquences quant aux démarches effectuées (accord de crédit, montant du crédit, amortissements, sécurités et conditions).
- d'évaluer un contrat de crédit et proposer d'éventuelles alternatives.

4.4 Vente foncière du point de vue légal

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- d'établir un modèle de contrat de vente d'un bien foncier, soit concrètement :
 - énumérer la structure du contrat de vente d'un bien foncier.
 - expliquer le contenu en détail et dans son intégralité.
 - énumérer les différentes formes possibles d'un contrat de vente d'un bien foncier.
 - expliquer la signification juridique de l'acte juridique, le transfert de propriété et la prise de propriété (début de l'utilisation et des dommages).
 - organiser l'achat d'un bien foncier avec le notaire et veiller au parfait déroulement de celui-ci, en particulier sur le plan légal.
 - énumérer tous les documents nécessaires y relatifs.
- de différencier les types de contrats suivants et d'expliquer leur systématique légale, leur structure, resp. leur contenu ainsi que les possibilités d'application de ces derniers :
 - droit d'achat (contrat de vente)
 - droit de préemption
 - promesse de contracter, par acte authentique
 - réservation
- d'expliquer la notion et le contenu, la création, les conditions et l'organisation de la propriété par étage.
- d'indiquer les particularités, resp. les obstacles juridiques lors de la vente de PPE.
- à l'aide d'un exemple de la commercialisation d'immeubles, d'expliquer les sûretés les plus importantes et évaluer leur importance en relation avec le marché immobilier :
 - droits de gage
 - rétention
 - arrhes
 - dédit
 - peine conventionnelle
- d'expliquer la systématique des droits réels limités à l'aide d'exemples provenant du domaine immobilier.
- d'expliquer et pondérer la signification pour le commerce immobilier des différentes inscriptions au registre foncier.

4.5 Droit fiscal

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure ...

- lors de la vente d'immeubles, d'identifier et expliquer les problèmes particuliers en relation avec les impôts directs.
- concernant l'impôt sur les gains immobiliers
 - partant d'un exemple, d'expliquer le système fiscal dualiste et moniste des cantons
 - de caractériser et expliquer le commerce immobilier
 - de calculer l'impôt sur le gain immobilier et expliquer ses éléments de composition

- de caractériser et expliquer les différents faits donnant droit à l'imposition différée ainsi que les conséquences que cela entraîne sur le plan fiscal
- d'expliquer le principe et les caractéristiques des droits de mutation, en particulier la différence avec l'impôt sur le gain immobilier.
- d'indiquer la souveraineté fiscale, le sujet fiscal et l'objet fiscal pour les droits de mutation.
- de décrire les caractéristiques pour le calcul du montant des droits de mutation.
- d'indiquer les exceptions les plus importantes relatives aux droits de mutation et de les nommer comme exception objective, resp. subjective.
- concernant les impôts sur les successions et les donations
 - d'expliquer en gros les différentes obligations fiscales en Suisse
- de décrire le principe pour faire valoir une exception d'obligation fiscale pour l'impôt sur les successions et les donations.

Les présentes directives entrent en vigueur au :

COMMISSION SUISSE DES EXAMENS DE L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

Président SFPKIW

sig. Dieter Ruf