

SCHMIDT®

MY LIFE MY HOME

ARNAUD ROSSIER - flySUN

Quand les montagnes touchent le ciel
Where the mountains touch the sky

SVIT SCHOOL

Une école au service de l'immobilier
A school dedicated to the real estate industry

YVAN SCHMIDT, PRÉSIDENT DE L'ONG EDEN

Philanthropie aux couleurs d'Afrique
Philanthropy in the colours of Africa

LunaJets

Du Monde à Verbier
From the World to Verbier

SVIT School

Une école au service de l'immobilier.

A school dedicated to the real estate industry.

Les métiers de l'immobilier ont le vent en poupe. Le secteur ne connaît pas la crise et dans le paysage médiatique actuel surgissent les nouveaux prétendants auto-proclamés « experts » de la branche. Toutefois, le métier ne s'improvise pas. Les normes règlementaires se complexifient constamment, que ce soit en matière énergétique, légale ou fiscale. Un vrai professionnel devrait obligatoirement être au bénéfice d'une formation reconnue par la branche, voire à terme par un Brevet Fédéral.

Nous-mêmes au bénéfice de formations immobilières sérieuses reconnues par l'Etat, forts d'une longue et probante expérience, nous encourageons vivement nos collaborateurs à suivre des cours en leur offrant la possibilité de se perfectionner.

A la SVIT School, là même où ils sont tous formés, nous sommes allés à la rencontre de sa directrice romande, Karin Joergensen Joye.

Grégoire Schmidt : Le SVIT, c'est l'Association Suisse de l'économie immobilière qui œuvre avec détermination à l'avenir de notre secteur. Si ces quatre lettres se conjuguent à l'échelle de la Suisse tout entière, en tant que membre du comité du SVIT Romandie et enseignant de l'école, j'avais à cœur de présenter vos activités.

Karin Joergensen Joye : La SVIT Swiss Real Estate School fait effectivement partie intégrante du SVIT Suisse. Pour poser le cadre en quelques mots ou quelques chiffres, le SVIT a été fondé en 1933, sous forme d'association, avec les premiers cours proposés en 1935 dont la formation débouchait alors sur le titre d'agent immobilier diplômé. L'école quant à elle, a été créée en 2000 avec un positionnement en Suisse Romande dès 2006.

L'association défend les intérêts des professionnels de l'immobilier par divers moyens, mettant par exemple à disposition de ses membres une plateforme de réseautage et d'informations, ou encore en menant des actions de lobbying à Berne. Mais elle fait aussi la promotion de la formation et c'est pour cela que l'école a été créée. Nous sommes ainsi intimement liés.

G.S. : Quel est le profil des étudiants pouvant se former aux métiers de l'immobilier dans votre école ?

K. J. J. : Les cours sont adaptés à tous les niveaux et à toutes les étapes d'une carrière immobilière, sans distinction d'âge non plus. Nous acceptons autant les candidatures de jeunes détenteurs d'un CFC d'employé de commerce par exemple, que de personnes plus âgées ayant travaillé dans l'immobilier tout au long de leur carrière.

The property market is booming. The sector has not been hit by the crisis and in the current media world new self-proclaimed «experts» in the sector are emerging. However, it is not a job that can be improvised. The regulatory standards are constantly becoming more complex in terms of energy, law and taxation. A true professional should have training recognised by the sector, or even a Federal Certificate in the long term.

We too have received extensive state-recognised real-estate training and have many years experience. We strongly encourage our employees to attend courses and give them the opportunity to improve their skills.

We went to the SVIT School, where they are all trained, to meet its French-speaking director, Karin Joergensen Joye.

Grégoire Schmidt : SVIT is the Swiss Real Estate Association, which is working hard for the future of our sector. If these four letters can be applied to the whole of Switzerland, then as a member of the SVIT Romandie committee and a teacher at the school, I wanted to introduce your work.

Karin Joergensen Joye : The SVIT Swiss Real Estate School is indeed an integral part of SVIT Switzerland. To sum it up in a few words or figures, the SVIT was founded as an association in 1933, and its first courses were held in 1935, leading to the qualification of certified estate agent. The school itself was created in 2000 and has been operating in the French speaking part of Switzerland since 2006.

The association promotes the interests of real estate professionals in various ways, for example by providing its members with a networking and information platform, or by lobbying in Bern. But it also encourages training, which is why the school was created. So we are very closely linked.

G.S. : What kind of people do you train for the real estate business at your school ?

K. J. J. : The courses are adapted to all levels and all stages of a real estate career, without distinction of age. For example, we accept applications from young people with a CFC in commerce, as well as older people who have worked in real estate throughout their whole career.

Karin Joergensen Joye avec Sanel Hajdar.
Karin Joergensen Joye with Sanel Hajdar.



Une centaine de professeurs qui partagent chaque année leurs compétences à près de 500 participants.

Around 100 teachers share their skills with as many as 500 participants each year.

La SVIT School est une école professionnelle, qui ne forme pas les apprentis. Toutefois, les cours inter-entreprises pour le CFC d'employé de commerce de la branche fiduciaire immobilière sont suivis dans nos locaux. Une vitrine idéale pour montrer aux apprentis les suites possibles pour évoluer dans le métier.

G. S. : Et quelles sont les formations proposées au sein de l'école, sachant que certaines d'entre elles sont très spécifiques, pointues même, axées sur des domaines bien particuliers de l'immobilier ?

K. J. J. : Nos formations sont bien pensées et variées. Que ce soit pour débiter, avec notre Cours d'introduction à l'économie immobilière, ouvert à tous, constituant le prérequis pour un cours supérieur, ou encore pour l'obtention de diplômes et brevets fédéraux comme les brevets de gérant d'immeubles, de courtier en immeubles, d'expert en estimations immobilières et de développeur immobilier.

D'ailleurs, ce brevet-là, nous sommes les seuls en Suisse à le proposer. Ce cours remporte un vif succès et personnellement c'est mon favori. Un brevet des plus complets, qui touche à tous les secteurs de l'immobilier.

Le diplôme fédéral d'administrateur de biens immobiliers, quant à lui, couvre également un large spectre mais avec l'accent mis sur la gestion d'entreprise. La formation idéale pour tous ceux qui dirigent – ou s'approprient à diriger – une agence ou un département de taille importante.

Et pour « la tranche du milieu », entre ceux qui débiter et les acteurs confirmés de la branche, nous avons mis en place différents cours :

- Certificat de spécialiste en comptabilité immobilière (formation de métier qui va bien au-delà de la pure comptabilité immobilière, puisqu'elle traite aussi de fiscalité, de salaires, de controlling, ou encore de financement immobilier.
- Certificat en gestion technique du bâtiment (pour connaître et comprendre l'environnement technique, légal et administratif du professionnel de l'immobilier. C'est un excellent tremplin pour l'un des quatre brevets fédéraux)
- Cours de financement immobilier (pour toute personne amenée à devoir conseiller le client en matière de financement immobilier. Ce cours permet de voir les différents modèles de financements existants, de dresser le portrait des investisseurs hypothécaires ainsi que de comprendre le processus de négociation entre les instituts financiers et les clients.)

The SVIT School is a vocational school and does not train apprentices. However, the inter-company courses for the CFC in commerce in the real estate fiduciary sector are held at our school. This is an ideal showcase for showing apprentices the possible ways to progress in the profession.

G. S. : And what training courses are offered at the school, noting that some of them are very specific, even specialised, focusing on particular areas of real estate ?

K. J. J. : Our courses are well structured and varied. We offer a wide range of training courses, from our introductory course on real estate economy, which is open to everyone and a prerequisite for a higher-level course, to federal diplomas and qualifications in property management, real estate brokerage, real estate valuation and property development.

In fact, we are the only ones in Switzerland to offer this type of qualification. This course is very successful and personally it is my favourite. It's one of the most comprehensive qualifications, covering all sectors of the real estate industry.

The Federal Diploma in Real Estate Management also covers a broad spectrum, but with the emphasis on business management. The ideal training for anyone who manages - or is about to manage - an agency or large department.

And for the « middle ground », from those who are just starting out to those who have already made their mark in the industry, we have developed various courses :

- Specialist Certificate in Real Estate Accounting (professional training that goes way beyond just real estate accounting, as it also deals with taxation, salaries, auditing, and real estate financing.
- Technical building management certificate (to know and understand the technical, legal and administrative requirements of the real estate professional. It is an excellent springboard for one of the four federal certificates.)
- Property finance course (for anyone who has to advise clients on property finance. This course provides an overview of the different financing models available, a profile of mortgage investors as well as an understanding of the negotiation process between financial institutions and clients.)
- Influential Negotiation (For executives and senior professionals. A two-day course given by a lecturer from Paris, featuring methods from Harvard University and 100% real estate case studies. A popular course that has been run several times in recent years).

- Influence en négociation (Pour les cadres et les professionnels confirmés. Un cours donné sur deux jours par un professeur de Paris, avec des méthodes venant de l'université de Harvard et des études de cas 100% immobiliers. Un cours qui plaît, organisé déjà à plusieurs reprises ces dernières années.)
- Divers séminaires sur des thèmes d'actualité.

Et enfin, notre « dernier né » : le certificat en courtage immobilier. Il n'y a malheureusement que peu de gens en Suisse Romande qui se présentent pour le brevet de courtier en immeubles, un brevet en soi très exigeant. Et si le métier d'agent immobilier est souvent sous le feu des critiques, en tant qu'école et association, il est de notre devoir d'offrir une formation en adéquation avec la demande et de faire en sorte que la qualité des prestations du secteur soit supérieure.

Tous ces cours sont donnés en petits comités, et pour les formations aux brevets fédéraux ce sont des classes de vingt à trente participants. Quant aux taux de réussite, nous avons observé ces dernières années, des chiffres atteignant jusqu'à 75%, sachant que de manière générale dans l'obtention des brevets fédéraux tous domaines confondus, un taux de réussite de 50 à 60% est déjà excellent.

G.S. : A l'heure où le télétravail est devenu une « normalité », pensez-vous que l'avenir de l'enseignement tend plutôt vers un modèle en présentiel, hybride ou 100% digital ?

K. J. J. : Selon moi, il y a du positif dans chacune de ces méthodes et il serait dommage de se priver des avantages de l'une ou l'autre d'entre elles.

Proposant de notre côté des formations professionnelles, il nous semble néanmoins primordial que les gens puissent se rencontrer, être en contact et échanger. Nos professeurs se sont toutefois beaucoup investis pour offrir des cours en digital attrayants et vivants, et nous avons même depuis, équipé nos salles avec des dispositifs permettant aux étudiants de choisir la manière d'étudier qui leur convient le mieux. Si l'enseignement en ligne fonctionne très bien, il leur est plutôt présenté comme « un plan B » qui peut dépanner et nous les encourageons à venir en classe. Je reste convaincue que la majorité des formations doit demeurer en présentiel, dans un mode d'apprentissage actif.

- Various seminars on current issues.

And finally, our « latest addition » : the certificate in real estate brokerage. Unfortunately, there are only a few people in French-speaking Switzerland who apply for the real estate broker's certificate, which is in itself very demanding. And while the real estate agent's profession often comes under fire, as a school and as an association, it is our duty to offer training that is in line with demand and to ensure that the quality of services in the sector is superior.

All these courses are given in small groups, and the training courses for the federal certificates have classes of between twenty and thirty participants. As for the success rates, we have seen figures of up to 75% in recent years, bearing in mind that, generally speaking, a success rate of 50 to 60% is already excellent when it comes to obtaining federal certificates in all fields.

G.S. : At a time when working remotely has become « the norm », do you think that the future of education is tending towards a face-to-face, blended or 100% digital model ?

K. J. J. : In my opinion, there are positive aspects to each of these approaches and it would be a shame to ignore the advantages of using each of them.

As we offer professional training, it is essential that people can meet and communicate with each other. Nevertheless, our teachers have gone to great lengths to offer attractive and lively online courses, and we have even equipped our classrooms with devices that allow students to choose the most convenient way for them to study. While online teaching works very well, it is presented to them as a 'plan B' that can be used as a back-up and we encourage them to come to the classroom. I am still convinced that the majority of training should remain face-to-face, in an active learning mode.

En pratique, l'expérience a démontré que la moitié des apprenants suivaient les cours de manière traditionnelle et l'autre moitié en ligne, avec des différences selon les formations. Forts de ce constat nous pouvons avancer que la tendance future ira clairement vers un enseignement hybride.

G. S. : En « mot de la fin », si votre école avait un credo ?

K. J. J. : A l'instar de l'hôtellerie où l'on dit que « Le client est roi », dans notre école on pourrait dire qu'on met notre client au centre de nos préoccupations. Et lorsque je dis « client », ce sont autant nos candidats élèves que nos professeurs, avec comme préoccupation première que les gens se sentent bien dans la famille SVIT.

In practice, experience has shown that half of the participants attend courses in the traditional way and the other half online, depending on the course. On the basis of this observation we can say that the future will certainly see a shift towards blended learning.

G. S. : As a « final thought », if your school had a motto ?

K. J. J. : Just like in the hotel industry, where « The customer is king », in our school you could say that our clients are our primary concern. And when I say « client », I mean our students as well as our teachers, with our main aim being to make people feel at home within the SVIT family.

Diplômée de l'Ecole hôtelière de Lausanne, Karin Joergensen Joye a étudié et travaillé à l'étranger, de la Russie aux Etats-Unis. Mais cet ADN international va bien au-delà de son parcours professionnel : cette suisse-danoise, née à Bière dans une ville bilingue, originaire du Tessin, mariée à un artiste fribourgeois, a fait de cette diversité son moteur. Au sein de l'école, et de son travail, elle retrouve cette pluriculturalité qu'elle affectionne.

Entrée à la SVIT School « un peu par hasard » en répondant à une annonce en 2008, elle débute en tant qu'assistante et moins de six mois plus tard, est promue cheffe de projet. C'est là où l'aventure SVIT commence vraiment. En 2014, après la naissance de sa fille, elle prend la direction de l'école.

Son rôle s'articule autour de trois axes principaux : coordination, service et développement.

A la SVIT School, gravitent et coopèrent des personnes issues de métiers différents, ne parlant pas forcément la même langue. Dans un souci de juste compréhension des besoins de chacun, la coordination doit se faire autant avec le siège principal de Zürich qu'entre les apprenants et les enseignants.

Venant de l'hôtellerie, pour Karin Joergensen Joye le service et l'orientation client sont autant de valeurs qu'il est important de transmettre à son équipe. Faire en sorte que les apprenants puissent se concentrer sur leurs études en ayant tout à disposition pour maximiser leur chance de réussite est l'une de ses ambitions. D'ailleurs, l'école est reconnue en ce sens et beaucoup font mention de l'accompagnement très apprécié.

Quant au développement, l'objectif est de maintenir la qualité des formations en place mais aussi d'aller à la rencontre des professionnels de l'immobilier. Sonder et connaître leurs besoins et pouvoir ainsi proposer les formations les plus adaptées, dans une école « au service de l'économie immobilière et de ses apprenants ».

A graduate of the Ecole Hôtelière de Lausanne, Karin Joergensen Joye has studied and worked abroad, from Russia to the United States. But her international DNA goes far beyond her professional career : this Danish-Swiss woman, born in Biel in a bilingual city, originally from Ticino, married to an artist from Fribourg, has made this cultural diversity her driving force. Within the school and her work, she finds the multiculturalism she loves.

She joined the SVIT School « by chance » by answering an advertisement in 2008. She started as an assistant and less than six months later she was promoted to project manager. This is where her SVIT adventure really begins. In 2014, after the birth of her daughter, she took over as head of the school.

Her role focuses on three main areas : coordination, service and development.

At the SVIT School, people from different professions, who do not necessarily speak the same language, work together. In order to ensure that everyone's needs are properly considered, it is important to coordinate with the head office in Zurich as well as with the students and teachers.

Coming from a background in the hotel industry Karin Joergensen Joye believes that service and customer care are important values to pass on to her team. One of her ambitions is to ensure that students can concentrate on their studies by having all they need to maximise their chances of success. Indeed, the school is recognised for this and many comment on the valuable support it offers.

With regard to development, the objective is to maintain the quality of the training courses in place but also to go out and meet real estate professionals. To assess and understand their needs and so be able to offer the most suitable training courses, in a school « at the service of the real estate economy and its students ».