

Cette semaine:
GRÉGOIRE
SCHMIDT



MEMBRE D'HONNEUR
DE L'ASSOCIATION
SUISSE DE L'ÉCONOMIE
IMMOBILIÈRE SVIT,
SECTION ROMANDIE

LA SEMAINE
PROCHAINE
La chronique
de l'USPI

FORMATION Comment éviter les mauvaises surprises lors d'une vente?

Un courtier immobilier performant est un courtier formé

La vente d'un bien immobilier est bien plus complexe qu'une simple mise en relation entre un acheteur et un vendeur. La fiscalité, les conditions de financement ou le droit foncier constituent quelques-uns des multiples aspects qu'un courtier immobilier digne de ce nom doit maîtriser parfaitement. Mais dans les faits, une pléthore d'individus peu scrupuleux exerce sans les acquis nécessaires au bon déroulement des transactions; voire en porte-à-faux avec le code de déontologie de la branche.

Afin de ne pas se tromper d'intermédiaire et le regretter ensuite, les particuliers doivent veiller à confier leur bien immobilier à un courtier correctement formé, au fait des mécanismes de ce marché en constante évolution. Seul un professionnel qualifié demeure capable d'accompagner efficacement son client dans ses démarches, de protéger au mieux ses intérêts et de garantir la vente de son appartement ou de sa maison aux meilleures conditions. Regardons maintenant quelles sont les options de formation dont le métier dispose à ce jour.

Le certificat SVIT en courtage immobilier: une base solide

La SVIT School de Lausanne, qui est rattachée à l'Association suisse de l'économie immobilière, propose une formation accréditée à l'attention de futurs courtiers immobiliers romands:

.....
«**Les particuliers doivent confier leur bien immobilier à un courtier correctement formé.**»
.....

le certificat en courtage immobilier. De la négociation au droit de l'aménagement du territoire et de la construction en passant par l'estimation immobilière, sans oublier le code de déontologie: toutes les facettes du métier sont couvertes à travers ce cursus compact de 13 jours entiers, dispensé au

rythme d'une journée de cours par semaine. Le programme se décompose en cinq modules distincts: le métier de courtier et ses notions élémentaires, le marché immobilier, l'estimation, les différents biens mis en vente et enfin le financement immobilier.

Cette formation s'adresse à des personnes déjà actives dans la branche immobilière qui souhaitent s'orienter vers le courtage, mais elle convient également à des employés au bénéfice de quelques années de pratique. Ce titre constitue un premier pas vers un brevet fédéral, également dispensé par l'école lausannoise.

Effectivement, après quelques années de pratique professionnelle, les participants pourront valider et approfondir leur expérience en suivant les cours préparatoires aux brevets fédéraux, décernés par le SEFRI (le Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation). Ces cours s'adressent à des candidats ayant une expérience et qui sont disposés à se former sur une longue durée.

Une reconnaissance professionnelle sur le plan national

Avec un certificat ou un brevet en poche, le lauréat n'acquiert pas uniquement un titre apprécié par l'ensemble des acteurs du marché, mais dispose également de connaissances pointues qui lui assurent un avantage compétitif de taille vis-à-vis de ses concurrents non formés au métier.

Jusqu'à présent, la SVIT School a instruit plus de 10 000 professionnels dans toute la Suisse romande. Nous ne pouvons qu'appuyer cette initiative éducative, car il va sans dire que la formation profite à l'intégralité de l'écosystème; autant aux acheteurs qu'aux vendeurs.

L'enseignement aux jeunes (et aux moins jeunes) courtiers constitue un investissement intelligent garantissant un marché vertueux. Ainsi qu'un gage de confiance. En choisissant un interlocuteur diplômé, les particuliers s'assurent de revendre leur bien immobilier en toute sérénité.