



## **Examen professionnel de courtiers en immeubles 2019**

# **Table des matières**

## **1 Droit**

- Code civil
- CO/CPC
- Fiscalité

## **2 Connaissances de la construction**

## **3 Commercialisation d'immeubles**

## **4 Vente d'immeubles**

- Financement
- Fiscalité
- Ventes d'immeubles

## **5 Commercialisation et vente d'immeubles**



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

**Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019**

**Examen écrit**

# Épreuve: Droit

## Partie: Code Civil (CC)

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Nom, prénom: .....

N° de candidat/e: .....

### Outils autorisés

#### Généralités

L'utilisation de laptops, tablettes et smartphones est interdite pendant l'examen.

#### Calculatrice de poche

**Seule** la calculatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments) est autorisée.

#### Textes légaux

Les textes légaux autorisés sont mis à la disposition des candidats par la CSEEI. Il s'agit des éditions officielles des CC, CO, LTVA, LP, OBLF et CPC.

### Notes à l'attention des candidates/candidats à l'examen

1. Veiller **absolument** à remplir l'entête (n° de candidat/e) de chacune des pages. Sur les pages supplémentaires, inscrire absolument le n° de candidat/e et le nom complet.
2. Les solutions doivent être rédigées dans l'espace libre situé au-dessous de chacune des questions.
3. Si des pages supplémentaires s'avèrent nécessaires, veiller absolument à ajouter un renvoi correspondant sur la page de l'épreuve.
4. Les solutions doivent être lisibles. La structure et la présentation comptent dans l'évaluation.
5. Les réponses partielles sont évaluées dans l'ordre indiqué (exemple : si 8 réponses sont exigées et 10 réponses sont énumérées, seules les 8 premières sont évaluées).
6. Temps disponible : **40 minutes**
7. L'ensemble des feuilles de solutions et des notes doit être remis. **Si tout ou partie d'une épreuve manque, aucune correction n'est effectuée.**

### Abréviations

<b>CO</b>	Code des obligations
<b>CC</b>	Code civil suisse
<b>SIA</b>	Société suisse des ingénieurs et architectes
<b>LAT</b>	Loi sur l'aménagement du territoire
<b>TVA</b>	Taxe sur la valeur ajoutée
<b>MI</b>	Maison individuelle
<b>PPE</b>	Propriété par étages
<b>N° RF</b>	Numéro de feuillet du registre foncier

### Vue d'ensemble du droit

<b>CC</b>	Examen écrit (la présente partie)	40
<b>CO, CPC</b>	Examen écrit	60
<b>Fiscalité</b>	Examen écrit	20
	<b>Total</b>	<b>120</b>

### Épreuves Sujet

		<b>Pondération</b>
<b>A1</b>	Notions de droit, principes de droit, structure de l'ordre juridique	2
<b>A2</b>	Droit des personnes	2
<b>A3</b>	Principes des droits réels	2
<b>A4</b>	Possession et registre foncier	2
<b>B1</b>	Droits réels	5
<b>B2</b>	Droits réels	7
<b>B3</b>	Droits réels	7
<b>B4</b>	Droits réels	2
<b>B5</b>	Droits réels	6
<b>C</b>	Droits réels, registre foncier	5
	<b>Total</b>	<b>40</b>

**A) Groupes de questions à répondre par juste ou faux 8 points**

**Évaluation des groupes de questions A1 – A4**

Décidez, pour chacune des questions, si la déclaration proposée est juste ou fausse. Cochez (x) à chaque fois la case «juste» ou «faux».

Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant :

Réponse exacte = 0,5 point = 0,5  
Réponse fausse = 0,0 point = 0,0

<b>Exercice A1 – Notions et principes de droit, structure de l'ordre juridique</b>			<b>2</b>	
Les déclarations suivantes sont-elles justes ou fausses ?				
Lorsqu'un cycliste est amendé pour avoir violé une interdiction générale de circuler, il s'agit de droit public.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le droit dit impératif peut être modifié par le biais d'une convention avec l'État.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Si l'interprétation des libellés allemand et français de la loi diffère, le libellé français fait foi car le Tribunal fédéral a son siège à Lausanne.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Il appartient au législateur cantonal d'édicter ses propres dispositions, applicables sur son territoire, pour régir la propriété par étages.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice A2 – Droit des personnes</b>			<b>2</b>	
Les déclarations suivantes sont-elles justes ou fausses ?				
Il est possible qu'un enfant de quatre ans ait des dettes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
La capacité civile active suppose la majorité.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Une personne physique obtient la capacité civile passive lors de l'inscription au registre des naissances, à l'office de l'état civil.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Une société anonyme n'obtient sa capacité juridique que lors de son inscription au registre du commerce.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice A3 – Principes des droits réels</b>			<b>2</b>	
Les déclarations suivantes sont-elles justes ou fausses ?				
L'inscription d'une servitude au registre foncier n'est pas requise pour un droit de passage dont il est établi qu'il a été en usage durant vingt ans. La servitude est alors réputée née de manière extra-tabulaire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Marco Rutz vient de recevoir, par le biais d'une servitude inscrite au Registre foncier, un droit d'usage exclusif de la place de parc située sur le bien-fonds voisin (contre paiement d'une indemnité au propriétaire dudit bien-fonds voisin). Mais l'usufruitier du bien-fonds voisin interdit à Marco Rutz d'exercer le droit prévu par la servitude car l'usufruit est inscrit au registre foncier depuis cinq ans. L'usufruitier a le droit pour lui.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
La propriété d'un véhicule n'est réputée transférée que lorsque le changement de détenteur a été enregistré auprès du Service des automobiles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Aussi longtemps qu'une maison bâtie sur un terrain n'a pas été inscrite au registre foncier, la maison peut avoir un autre propriétaire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice A4 – Possession et registre foncier</b>			<b>2</b>	
Les déclarations suivantes sont-elles justes ou fausses ?				
Toutes les inscriptions au registre foncier sont publiques et peuvent être librement consultées, sans réserve.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le possesseur d'une chose mobilière en est présumé propriétaire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Lors de la vente d'une chose mobilière, le transfert de propriété intervient en principe avec le transfert de possession.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Les inscriptions au registre foncier peuvent aussi intervenir en langue anglaise.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

**B) Exemples d'application du droit des personnes  
et des droits réels**

**27 points**

**Exercice B1 – Droits réels**

5

Questions :

1. Qu'est-ce qu'une servitude ?
2. Quel peut être le contenu ou l'objet d'une servitude, d'une manière générale ?
3. Quels sont les **deux** types de servitudes ?

Question 1 :

.....

Question 2 :

.....

Question 3 :

.....

.....

<p><b>Exercice B2 – Droits réels</b></p> <p>Karl Schreiber, marié (et faisant ménage commun) avec Ruth Schreiber-Moser, souhaite vendre à Susanne Balzer, célibataire, la maison qu'il occupe actuellement.</p> <p><u>Remarque :</u> Motivez vos réponses aux questions suivantes en précisant l'article de loi pertinent.</p> <p><u>Questions :</u></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. En signant un «contrat de réservation», les parties se sont-elles engagées de manière contraignante à la transaction en question ?</li><li>2. La signature de Karl Schreiber (en qualité de propriétaire unique) suffit-elle ou son épouse doit-elle fournir son consentement ?</li><li>3. Quand intervient le transfert de propriété ?</li><li>4. Quels documents doivent être remis à qui pour officialiser le transfert de propriété ?</li></ol>	<b>7</b>	
<p><u>Question 1 :</u></p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p><u>Question 2 :</u></p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		

Question 3 :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Question 4 :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

--	--

<p><b>Exercice B3 – Droits réels</b></p> <p>Josef Gähler, agriculteur, a transféré son exploitation agricole à son fils Peter. Josef Gähler et son épouse Käthi Gähler-Frick obtiennent un droit d’habitation sur un appartement indépendant de la ferme.</p> <p><u>Question 1 :</u> Expliquez ce qu’est un droit d’habitation en indiquant <b>quatre</b> de ses caractéristiques.</p>	<u>7</u>	
<p><u>Question 1 :</u></p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		
<p>Trois ans plus tard, Peter Gähler est lassé du métier d’agriculteur. Il traverse des difficultés financières et souhaite vendre son exploitation agricole à son ami fortuné Thomas (architecte). Ce dernier entend spéculer sur l’intégration prochaine des biens-fonds de Peter dans la zone à bâtir.</p> <p><u>Question 2 :</u> Thomas peut-il acheter les biens-fonds ou l’exploitation agricole de Peter ? Motivez votre réponse.</p>		
<p><u>Question 2 :</u></p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		

**Exercice B4 – Droits réels**

Rosa Zwahlen, veuve, a l'usufruit du logement de 2 pièces (avec place de parc en parking souterrain) qu'elle habite. La propriétaire de l'immeuble est sa fille Karin Gamper-Zwahlen.

À la suite de problèmes de santé, Rosa Zwahlen doit renoncer à son permis de conduire et vendre sa voiture. Elle souhaite maintenant louer sa place de parc à son voisin Markus Schenk.

Rosa Zwahlen peut-elle conclure le contrat de bail correspondant sans l'accord de sa fille ? Motivez votre réponse.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

<b>2</b>	

<p><b>Exercice B5 – Droits réels</b></p> <p>Michael et sa sœur Sonja ont hérité au décès de leur père d'une maison à Küssnacht am Rigi. Comme Michael vit avec son épouse et ses enfants à Küssnacht, il reprend la maison en propriété individuelle et verse à sa sœur la part de la succession qui lui revient.</p> <p>Sonja reçoit aussi un droit de préemption pendant 25 ans, lequel doit faire l'objet d'une annotation au registre foncier.</p> <p><u>Question 1 :</u> Quel contrat doit être établi pour le transfert de la maison à Michael en propriété individuelle, avec convention sur le droit de préemption ?</p> <p><u>Question 2 :</u> Quelle forme doit revêtir ce contrat ?</p>	<b>6</b>	
<p><u>Question 1 :</u></p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p><u>Question 2 :</u></p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		

**Suite de l'exercice B5 – Droits réels**

Michael (propriétaire individuel de l'immeuble à Küssnacht am Rigi) et son épouse Sandra ont des problèmes relationnels. Michael déménage et prend domicile à Lucerne. Sandra et les enfants du couple restent dans la maison de Michael à Küssnacht am Rigi.

Michael et Sandra envisagent à présent de convenir du régime de la séparation de biens et de transférer la maison en la propriété exclusive de Sandra, pour solde de tout compte. Ils ne prévoient pas de demander une séparation ou un divorce prononcés par un tribunal.

Question 3 :

Quelle forme doit revêtir le contrat de transfert de propriété ?

Question 4 :

Que pensez-vous du droit de Sonja (sœur de Michael) résultant du droit de préemption convenu ? Peut-elle le faire valoir ici avec succès ? Si non, ce droit de préemption reste-t-il valable ?

Question 3 :

.....  
.....

Question 4 :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....


**C) Questions générales**

**5 points**

**Exercice C – Droits réels, registre foncier**

Katharina Huber et Isabelle Stamm sont de bonnes amies et ont l'intention d'acquérir ensemble un terrain à bâtir afin d'y construire deux villas individuelles (Bergstrasse 48a/48b). Katharina Huber emménagera à l'adresse de Bergstrasse 48a et Isabelle Stamm à l'adresse de Bergstrasse 48b.

Avant de signer le contrat de vente avec le propriétaire actuel de ce terrain, les futures acquéreuses se demandent si elles veulent diviser le terrain en deux parcelles distinctes (dont chacune sera propriétaire individuelle) ou établir une propriété par étage sur cette parcelle. Elles constatent qu'en cas de division, l'immeuble situé à Bergstrasse 48a n'aurait pas d'accès propre à la voie publique.

Question 1 :

Quel type de droit réel devrait être constitué en cas de division, pour assurer l'accès du propriétaire de l'immeuble situé à Bergstrasse 48a ?

Question 2 :

Quel serait le contenu de ce droit réel ? Donnez quatre exemples concrets de droits réels de ce type.

Question 3 :

Pour Katharina Huber, il est important que les propriétaires des immeubles de la Bergstrasse 48a /48b disposent d'un droit de préemption illimité réciproque. Est-ce possible pour les deux variantes (division ou propriété par étage) ? Justifiez votre réponse.

Question 1 :

.....  
.....  
.....

Question 2 :

.....  
.....  
.....  
.....

<b>5</b>	

Question 3 :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

--	--



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

**Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019**  
**Examen écrit**

# Épreuve : Droit

## Partie : CO/CPC

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Nom, prénom : .....

N° de candidat/e : .....

### Outils autorisés

#### Généralités

L'utilisation de laptops, tablettes et smartphones est interdite pendant l'examen.

#### Calculatrice de poche

**Seule** la calculatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments) est autorisée.

#### Textes légaux

Les textes légaux autorisés sont mis à la disposition des candidats par la CSEEI. Il s'agit des éditions officielles des CC, CO, LTVA, LP, OBLF et CPC.

### Notes à l'attention des candidates/candidats à l'examen

1. Veiller **absolument** à remplir l'entête (n° de candidat/e) de chacune des pages. Sur les pages supplémentaires, inscrire absolument le n° de candidat/e et le nom complet.
2. Les solutions doivent être rédigées dans l'espace libre situé au-dessous de chacune des questions.
3. Si des pages supplémentaires s'avèrent nécessaires, veiller absolument à ajouter un renvoi correspondant sur la page de l'épreuve.
4. Les solutions doivent être lisibles. La structure et la présentation comptent dans l'évaluation.
5. Les réponses partielles sont évaluées dans l'ordre indiqué (exemple: si 8 réponses sont exigées et 10 réponses sont énumérées, seules les 8 premières sont évaluées).
6. Temps disponible: **60 minutes**
7. L'ensemble des feuilles de solutions et des notes doit être remis. **Si tout ou partie d'une épreuve manque, aucune correction n'est effectuée.**

### Abréviations

<b>CO</b>	Code des obligations
<b>CPC</b>	Code de procédure civile

### Vue d'ensemble du droit

<b>CC</b>	Examen écrit	40
<b>CO, CPC</b>	Examen écrit (la présente partie)	60
<b>Fiscalité</b>	Examen écrit	20
<b>Total</b>		<b>120</b>

<b>Épreuves</b>	<b>Sujet</b>	<b>Pondération</b>
<b>A</b>	CO, partie générale	30
<b>B</b>	CO, partie spéciale	20
<b>C</b>	CPC/prescription	10
<b>Total</b>		<b>60</b>

**A) CO, partie générale**

**30 points**

**Groupes de questions à répondre par juste ou faux**

**4 points**

**Évaluation des groupes de questions A1 – A2**

Décidez, pour chacune des questions, si la déclaration proposée est juste ou fausse.

Cochez (x) à chaque fois la case «juste» ou «faux».

Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant :

Réponse exacte = 0,5 point = 0,5

Réponse fausse = 0,0 point = 0,0

<b>Exercice A1</b>			<b>2</b>	
Les déclarations suivantes relatives à la notion de «code des obligations» sont-elles justes ou fausses ?				
Le code des obligations ne contient que des dispositions impératives.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le code des obligations est une loi fédérale.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Chaque canton peut également édicter son propre code des obligations.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Les parties peuvent déroger même aux dispositions impératives du code des obligations si elles s'entendent entre elles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
<b>Exercice A2</b>			<b>2</b>	
Les déclarations suivantes relatives à la notion d'«obligation» sont-elles justes ou fausses ?				
Seul un contrat engendre la naissance d'une obligation.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Une obligation engage au moins deux personnes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Des obligations ne naissent que si les parties conviennent de quelque chose par écrit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Des obligations ne naissent que si des personnes capables d'exercer leurs droits civils y participent.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

**Exercice A3**

8

Olaf Meister a hérité de son père un immeuble collectif abritant six logements au total. Olaf Meister occupe l'un d'eux et se charge de la gérance de l'objet. En septembre 2019, Olaf a négligé de nettoyer le chemin menant de la rue à l'entrée de l'immeuble et Heidi Stanzer, qui rendait visite à sa fille, l'une des locataires, a glissé sur des feuilles mortes et s'est cassé un bras en chutant devant l'immeuble. Ses frais de médecin se sont élevés à 700 francs.

Répondez aux questions suivantes et motivez vos réponses :

- a) Heidi Stanzer peut-elle exiger des dommages-intérêts d'Olaf Meister ?
- b) Sur quoi peut-elle fonder sa prétention ? Nommez la base légale.
- c) Mentionnez toutes les conditions à remplir pour fonder cette prétention et vérifiez si c'est bien le cas.
- d) De quelle possibilité disposerait Olaf Meister s'il avait confié le nettoyage des feuilles mortes à une société d'entretien ? Nommez la base légale.

a) :

.....

b) :

.....

.....

c) :

.....

.....

.....

.....

d) :

.....

.....

**Exercice A4**

Le 20 septembre, Marianne Holzheer a acheté un lit à eau dans le magasin de meubles Bachmann pour la somme de 7'350 francs, avec une livraison prévue après quatre semaines environ. Le 30 octobre, Marianne Holzheer n'a toujours pas reçu son lit. Entretemps, elle a trouvé un autre lit, chez un concurrent, qui lui plaît mieux que le premier mais qui coûte 8'780 francs.

Répondez aux questions suivantes et motivez vos réponses.

- a) Le magasin de meubles Bachmann est-il en demeure ?
- b) Si non, que doit faire Marianne Holzheer pour que le magasin de meubles Bachman soit en demeure ? Citez la disposition applicable.
- c) De quelles possibilités légales dispose Marianne Holzheer si le magasin de meubles Bachmann est en demeure ?
- d) Marianne Holzheer peut-elle obtenir du magasin de meubles Bachmann qu'il paie la différence de prix ?

8

a) :

.....

b) :

.....

.....

c) :

.....

.....

.....

.....

d) :

.....

.....

<b>Exercice A5</b>  Xavier souhaite aider Peter à se sortir de ses difficultés financières. Les deux conviennent oralement que Xavier prêtera 1'500 francs à Peter, payable le 30 novembre 2019. L'entretien a eu lieu le 10 novembre 2019 et Xavier a ensuite immédiatement mis les termes de l'accord par écrit. Tous deux ont signé le document. Le lendemain, quand Xavier se prépare à classer le document dans ses dossiers, il s'aperçoit qu'il a écrit 21'500 francs, au lieu de 1'500 francs, par erreur.  a) Xavier peut-il se libérer de cet engagement ?  b) Si oui, à quelles deux conditions ? Indiquez également la base légale pertinente.  c) Comment doit-il procéder ? Indiquez également la base légale pertinente.  d) Mentionnez <b>trois</b> autres raisons pour lesquelles un contrat peut être nul.	<b>10</b>	
a) :  .....  b) :  .....  .....  .....  .....  c) :  .....  .....  .....  .....  d) :  .....  .....  .....  .....		

**B) CO, partie spéciale**

**20 points**

**Groupes de questions à répondre par juste ou faux**

**4 points**

**Évaluation des groupes de questions B1 – B2**

Décidez, pour chacune des questions, si la déclaration proposée est juste ou fausse.

Cochez (x) à chaque fois la case «juste» ou «faux».

Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant :

Réponse exacte = 0,5 point = 0,5

Réponse fausse = 0,0 point = 0,0

<b>Exercice B1</b>			<b>2</b>	
Déterminez si les affirmations suivantes relatives au mandat sont correctes.				
La loi exige qu'un mandat soit conclu par écrit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le mandat ne doit être exécuté personnellement que s'il est lié à la personne du mandataire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le mandat est réputé exécuté lorsque son résultat est réalisé.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Sauf convention contraire, le mandat peut être résilié moyennant un délai de trois mois.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice B2</b>			<b>2</b>	
Hier, Miklos Szerky a acquis l'immeuble collectif, entièrement loué, de Thomas et Irene Kufer (signature du contrat).				
Les déclarations suivantes sont-elles justes ou fausses ?				
Le contrat est réputé conclu simplement à la signature du contrat revêtant la forme écrite.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Miklos Szerky est devenu propriétaire de l'immeuble collectif au moment de la signature du contrat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Si Miklos Szerky constate des défauts de l'immeuble, il doit les dénoncer à Thomas et Karin Kufer dans un délai d'un an.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Si Miklos Szerky ne constate de tels défauts qu'après cinq ans, Thomas et Irene Kufer n'ont plus à en répondre.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

**Exercice B3**

Dans le cadre de rénovations d'un immeuble collectif dont vous assurez la gérance, les installations électriques de tous les logements ont été refaites par la société Elektrofit AG. Les travaux ont été achevés le 13 septembre 2019. Aucune remise de l'ouvrage n'a eu lieu. Lors d'un contrôle, le 20 septembre 2019, vous constatez que quelques prises sont défectueuses et que certains variateurs ne fonctionnent pas. Un de vos collaborateurs propose de confier les travaux de réfection à une autre entreprise et de facturer les frais en question à Elektrofit AG (l'application des dispositions SIA n'a pas été convenue).

- a) De quel type de contrat s'agit-il ?
- b) Quels sont vos droits et comment devez-vous procéder ? Mentionnez les dispositions légales pertinentes.
- c) Pouvez-vous, comme l'un de vos collaborateurs le propose, mandater une autre entreprise et mettre les frais à la charge d'Elektrofit AG ? Motivez votre réponse.

8

a):

.....

b):

.....

.....

.....

.....

.....

c):

.....

.....

.....

.....

.....

.....

<p><b>Exercice B4</b></p> <p>Afin de trouver des acquéreurs pour un immeuble, vous impliquez un tiers, A, exerçant dans ce domaine spécifique. Vous convenez que cette personne vous confiera uniquement les coordonnées d'acquéreurs potentiels intéressés, car vous souhaitez mener vous-même les négociations (contrat sans exclusivité).</p> <p>a) De quel contrat s'agit-il ? Répondez à la question en indiquant les dispositions légales pertinentes.</p> <p>b) En cas de conclusion, quelle forme doit revêtir le contrat ?</p> <p>c) Vingt jours après la conclusion du contrat avec A, vous avez l'occasion de vendre l'immeuble à un acquéreur de votre cercle de connaissances, qui n'a eu aucun contact avec A. Pouvez-vous vendre l'immeuble à votre connaissance sans autre (sans tenir compte de A) ?</p> <p>Expliquez votre raisonnement.</p> <p>d) A explique qu'il a engagé Peter Huber exprès pour exécuter votre mandat. Il doit donc maintenant résilier ce contrat. A exige de votre part le paiement d'un mois de salaire (CHF 5200) pour Peter Huber, car le délai de résiliation de son contrat est d'un mois.</p> <p>Comment A peut-il fonder sa prétention ? Indiquez les bases légales.</p>	<b>8</b>	
<p>a) :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>b) :</p> <p>.....</p> <p>.....</p>		

Suite de la solution B4 :

c) :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

d) :

.....  
.....  
.....  
.....

--	--

**C) Prescription et CPC**

**10 points**

**Groupes de questions à répondre par juste ou faux**

**Évaluation des groupes de questions C1 – C4**

Décidez, pour chacune des questions, si la déclaration proposée est juste ou fausse.

Cochez (x) à chaque fois la case «juste» ou «faux».

Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant :

Réponse exacte = 0,5 point = 0,5

Réponse fausse = 0,0 point = 0,0

<b>Exercice C1</b>			<b>2</b>	
Les déclarations suivantes sont-elles justes ou fausses ?				
Le CPC fixe les règles générales de procédure des tribunaux pour tous les cantons.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le CPC règle la procédure des cas civils et pénaux.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le CPC établit une distinction entre la procédure simplifiée et la procédure sommaire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le CPC ne traite pas de l'organisation des tribunaux – cet aspect est réglé par chacun des cantons.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice C2</b>			<b>2</b>	
Les déclarations suivantes sont-elles justes ou fausses ?				
L'autorité de conciliation doit statuer dans tous les cas dont la valeur litigieuse est inférieure à 2000 francs.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le sort décide si les organes de conciliation en matière de droit du bail sont organisés de manière paritaire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Est compétente l'autorité de conciliation du siège de la gérance de l'immeuble concerné.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le bailleur peut se faire représenter pour tous les cas dont la valeur litigieuse atteint 10 000 francs au plus.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice C3</b>			<b>2</b>	
Déterminez si les déclarations suivantes sont justes ou fausses.				
Le délai de prescription débute dès que la créance devient exigible.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Si un délai de prescription est suspendu, il recommence ensuite à courir depuis le début.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Il y a lieu d'examiner d'office si une créance est prescrite.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
La prescription est interrompue lorsque le débiteur reconnaît la dette.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice C4</b>				<b>4</b>	
Déterminez dans chacun des cas suivants si le délai de prescription est d'un an, deux ans ou cinq ans.					
	1 an	2 ans	5 ans		
Créance fondée sur un acte illicite.				0,5	
Créance de prestations périodiques telles que les loyers.				0,5	
Créance de travaux d'artisanat.				0,5	
Créance résultant de défauts lors de l'achat d'un immeuble.				0,5	
Créance fondée sur l'enrichissement illégitime.				0,5	
Créance résultant de défauts d'un ouvrage immobilier dans l'exécution d'un contrat d'entreprise.				0,5	
Créances résultats de défauts lors d'une vente mobilière.				0,5	
Créance de salaire fondée sur le droit du travail.				0,5	



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

**Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019**  
**Examen écrit**

# Épreuve : Droit

## Partie : Fiscalité

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Nom, prénom : .....

N° de candidat/e : .....

### Outils autorisés

#### Généralités

L'utilisation de laptops, tablettes et smartphones est interdite pendant l'examen.

#### Calculatrice de poche

**Seule** la calculatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments) est autorisée.

#### Textes légaux

Les textes légaux autorisés sont mis à la disposition des candidats par la CSEEI. Il s'agit des éditions officielles des CC, CO, LTVA, LP, OBLF et CPC.

**Notes à l'attention des candidates/candidats à l'examen**

1. Veiller **absolument** à remplir l'entête (n° de candidat/e) de chacune des pages. Sur les pages supplémentaires, inscrire absolument le n° de candidat/e et le nom complet.
2. Les solutions doivent être rédigées dans l'espace libre situé au-dessous de chacune des questions.
3. Si des pages supplémentaires s'avèrent nécessaires, veiller absolument à ajouter un renvoi correspondant sur la page de l'épreuve.
4. Les solutions doivent être lisibles. La structure et la présentation comptent dans l'évaluation.
5. Les réponses partielles sont évaluées dans l'ordre indiqué (exemple : si 8 réponses sont exigées et 10 réponses sont énumérées, seules les 8 premières sont évaluées).
6. Temps disponible : **20 minutes**
7. L'ensemble des feuilles de solutions et des notes doit être remis. **Si tout ou partie d'une épreuve manque, aucune correction n'est effectuée.**

**Vue d'ensemble du droit**

<b>CC</b>	Examen écrit	40
<b>CO, CPC</b>	Examen écrit	60
<b>Fiscalité</b>	Examen écrit (la présente partie)	20
<b>Total</b>		<b>120</b>

**Épreuves Sujet**

<b>Épreuves Sujet</b>		<b>Pondération</b>
<b>A</b>	Le système fiscal suisse	4
<b>B</b>	Taxe sur la valeur ajoutée	16
<b>Total</b>		<b>20</b>

**A) Le système fiscal suisse**

**4 points**

**Groupe de questions à répondre par juste ou faux**

**Évaluation du groupe de questions A1**

Décidez, pour chacune des questions, si la déclaration proposée est juste ou fausse. Cochez (x) à chaque fois la case «juste» ou «faux».

Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant :

Réponse correcte = 0,5 point = 0,5

Réponse fausse = 0,0 point = 0,0

<b>Exercice A1</b>			<b>4</b>	
Les déclarations suivantes relatives au système fiscal suisse sont-elles justes ou fausses ?				
Les impôts sont des contributions sans contre-prestations directes de l'État.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
L'impôt d'affectation sert au financement de tâches générales.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Une contribution causale est une indemnité pour une prestation de l'État non imputable à l'individu.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Les impôts généraux servent à couvrir les besoins financiers généraux.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
La souveraineté fiscale est la compétence de prélever des impôts.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Le droit fiscal fait partie du droit privé.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Le sujet fiscal désigne la personne tenue de payer l'impôt.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
La Confédération prélève des droits de timbre.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	

**B) Taxe sur la valeur ajoutée** **16 points**

**Groupe de questions à répondre par juste ou faux** **3 points**

**Évaluation du groupe de questions B1**

Décidez, pour chacune des questions, si la déclaration proposée est juste ou fausse. Cochez (x) à chaque fois la case «juste» ou «faux».

Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant :

Réponse correcte = 0,5 point = 0,5  
Réponse fausse = 0,0 point = 0,0

<b>Exercice B1</b>			<b>3</b>	
Les déclarations suivantes relatives à la taxe sur la valeur ajoutée sont-elles justes ou fausses ?				
Les personnes assujetties à l'impôt sont quiconque exploite une entreprise au sens de la LTVA.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
La taxe sur la valeur ajoutée est un impôt direct.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
La TVA vise la taxation fiscale de biens et de services.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
L'option permet de soumettre volontairement à la TVA des prestations exclues du champ de cet impôt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Les créances TVA se prescrivent par dix ans à compter du terme de la période fiscale pendant laquelle elles sont apparues.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
La prescription est suspendue tant qu'une procédure pénale fiscale est en cours.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<p><b>Exercice B2</b></p> <p>Quels sont les deux types de décompte TVA (2 points) et lequel peut être utilisé sans demande particulière (1 point) ?</p>	<b>3</b>	
1) .....		
2) .....		

<p><b>Exercice B3</b></p> <p>En 2019, lors de sa fondation, la société Fantasia Immobilien-Dienstleistungen AG n'était pas assujettie à la TVA. Cette année 2019, l'entreprise a acquis des équipements informatiques pour la somme de CHF 33'568.85 (TVA 7,7% incluse). La société se fera inscrire au registre TVA au 1<sup>er</sup> janvier 2022.</p> <p>a) Mentionnez les suites fiscales pour l'équipement informatique en 2022 et indiquez l'article pertinent de la LTVA (1 point).</p> <p>b) Effectuez les calculs correspondants (5 points).</p>	<b>6</b>	
a)		
.....		
.....		
.....		
b)		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

<b>Exercice B4</b>	<b>2</b>	
a) Selon quels principes la société assujettie à la TVA Fantasia Immobilien-Dienstleistungen AG doit-elle tenir ses livres de compte et ses pièces comptables (1 point) ? b) Quelle est la base légale pertinente (article) dans la LTVA (1 point) ?		
a) ..... ..... ..... b) ..... ..... .....		

<b>Exercice B5</b>	<b>2</b>	
Au premier trimestre 2022, la société assujettie à la TVA Fantasia Immobilien-Dienstleistungen AG réalisera un chiffre d’affaire de 240 000 francs (hors TVA, 7,7%) et a inscrit des impôts anticipés déductibles totalisant 3820 francs. Quel sera le montant de la créance TVA de l’administration fiscale compétente ?		
..... ..... ..... ..... ..... .....		



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

## Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019 Examen écrit

# Épreuve : Connaissances de la construction

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Nom, prénom : .....

N° de candidat/e : .....

Canton : .....

### Outils autorisés

#### Calculatrice de poche

Seul le modèle TI-30X IIB (Texas Instruments) peut être utilisé lors de cette épreuve.

Les laptops, tablettes, smartphones ou autres appareils similaires sont formellement interdits.

### Informations à l'intention des candidats à l'examen

1. Veuillez **impérativement** compléter l'en-tête de chaque page (N° de candidat). Veuillez impérativement indiquer votre nom complet en plus du numéro de candidat sur les feuilles complémentaires.
2. Pour les questions à choix multiples, il s'agit de cocher (x) la réponse correcte.
3. Les réponses doivent figurer dans l'espace libre situé sous la question.
4. Si vous avez utilisé des feuilles complémentaires pour aboutir à une solution, veuillez impérativement l'indiquer sur la copie de l'épreuve.
5. Vos réponses doivent être bien lisibles. L'évaluation tient également compte de la structure et de la présentation de votre réponse.
6. Les réponses partielles seront prises en compte dans l'ordre dans lequel elles ont été données. (Exemple : si le nombre de réponses demandées est 8 et que le candidat en a inscrit 10, seules les 8 premières réponses seront prises en compte.)
7. Temps de réponse disponible : **90 minutes**
8. Toutes les feuilles de réponse et notes doivent être remises à la fin de l'examen. **En l'absence de réponse ou de parties de réponse, celle-ci ne sera pas corrigée.**

### Annexes

Annexe B1  
Annexe B2  
Annexe B4  
Annexe B5  
Annexe C1  
Annexe C2

Épreuves	Sujet	Pondération
A	Droit de la construction	16
B	Exemple d'application – construction	37
C	Exemple d'application – rénovation	37
	<b>Total</b>	<b>90</b>

**A) Droit de la construction** **16 points**

<b>Exercice A1</b> Aménagement du territoire	<b>5</b>	
<p><u>Solution A1 :</u></p> <p>a) À quel niveau sont octroyées les dérogations pour la construction ou le changement d'affectation de bâtiments situés hors des zones à bâtir ?</p> <p style="margin-left: 20px;"> <input type="checkbox"/> Commune  <input type="checkbox"/> District  <input type="checkbox"/> Canton  <input type="checkbox"/> Confédération                 </p> <p>b) Un banquier ayant son domicile à l'étranger peut-il sans autre acquérir un terrain situé en zone agricole ?</p> <p style="margin-left: 20px;"> <input type="checkbox"/> Oui  <input type="checkbox"/> Non                 </p> <p>Motivez votre réponse.</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>c) Expliquez ce qu'est la «Lex Koller» et son but.</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	1	
	1	
	1	
	2	

<b>Exercice A2</b> Contaminations du sol	5	
<p><u>Solution A2 :</u></p> <p>a) Donnez le nom de l'ordonnance fédérale régissant les dispositions relatives aux sols contaminés.</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>b) Indiquez le but de ce texte de loi.</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>c) Quel document accessible au public indique si le sol d'un bien-fonds est pollué ?</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>d) Qui assume les frais d'assainissement du sol ?</p> <p><input type="checkbox"/> Propriétaire du bien-fonds</p> <p><input type="checkbox"/> Commune</p> <p><input type="checkbox"/> Canton</p> <p><input type="checkbox"/> Confédération</p>	<p>1</p> <p>2</p> <p>1</p> <p>1</p>	

## Groupe de questions à répondre par juste ou faux

### Évaluation des questions A3 – A8

Décidez, pour chacune des questions ou déclarations, si celle-ci est juste ou fausse.

Cochez (x) chaque fois la case «juste» ou «faux».

Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant :

Réponse exacte = 1 point

Réponse fausse = 0 point

<p><b>Exercice A3</b>                      Les distances, les hauteurs et les longueurs des bâtiments sont réglementées par la LAT.</p>	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	1	
<p><b>Exercice A4</b>                      Le registre foncier donne l'état des droits sur les immeubles.</p>	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	1	
<p><b>Exercice A5</b>                      La densité d'occupation est régie selon des prescriptions techniques.</p>	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	1	
<p><b>Exercice A6</b>                      Les plans directeurs sont établis par la Confédération.</p>	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	1	
<p><b>Exercice A7</b>                      Les plans de zones et règlements sur les constructions règlent notamment la conception des toitures.</p>	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	1	
<p><b>Exercice A8</b>                      Un plan d'alignement peut constituer une mesure de réservation de terrain.</p>	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	1	

**B) Exemple d'application – construction 37 points**

**Contexte**

Vous êtes chargé/e de vendre le projet de construction prévu sur la parcelle 7401. Le projet fait actuellement l'objet d'une procédure d'autorisation de construire.

Annexes :

- B1 Situation
- B2 Descriptif
- B4 Plans
- B5 Visualisation

<b>Exercice B1</b>	<b>5</b>	
Procédure d'autorisation de construire pour la maison individuelle		
<u>Solution B1 :</u>		
a) Décrivez la procédure d'autorisation de construire en cinq étapes.	2,5	
1) .....		
2) .....		
3) .....		
4) .....		
5) .....		
b) Après de quelle autorité la demande d'autorisation doit-elle être déposée ?	1	
<input type="checkbox"/> Service des constructions de la Confédération		
<input type="checkbox"/> Service des constructions du canton		
<input type="checkbox"/> Service des constructions du district		
<input type="checkbox"/> Service des constructions de la commune		
c) Qui est en droit de s'opposer à une autorisation de construire ?	1,5	
.....		
.....		

**Exercice B2**

- Sur la base des indications du descriptif et de l'extrait de la loi sur l'aménagement du territoire et les constructions, calculez à deux décimales près, les ratios d'utilisation suivants.
- Indiquez la méthode de résolution, soit les valeurs que vous utilisez, avant de les remplacer par des chiffres (annexe B2).

Solution B2 :

a) Indice d'utilisation du sol (IUS)

.....  
 .....  
 .....

b) Indice d'occupation du sol (IOS)

.....  
 .....  
 .....

c) Indice de surface verte (ISV)

.....  
 .....  
 .....

d) Indice de masse (IM)

.....  
 .....  
 .....

<b>8</b>	
2	
2	
2	
2	

<b>Exercice B3</b> Informations des plans et de la visualisation (annexes B1, B2, B4 et B5).	<b>5</b>	
<u>Solution B3 :</u>		
a) De quel type est le plan de l'annexe B1 ? .....	0,5	
b) À quelle échelle utilise-t-on généralement ce plan ? .....	0,5	
c) Quelles sont <b>les trois principales informations</b> mises en évidence sur le plan de l'annexe B1 ? 1) ..... 2) ..... 3) .....	1,5	
d) De quel type est le plan de l'annexe B4 ? ..... .....	0,5	
e) Nommez la forme de la toiture du bâtiment visible sur la visualisation de l'annexe B5. .....	0,5	
f) Nommez le type d'ouverture en toiture visible sur la visualisation de l'annexe B5. .....	0,5	
g) De quoi est fait l'habillage de la façade de l'habitation ? .....	0,5	
h) De quoi est fait le socle du bâtiment (garage) ? .....	0,5	

**Exercice B4**  
 Structure de façade (annexes B4 et B5).

Solution B4 :

a) A quel type de façade font penser la visualisation et les plans de la partie habitation de la construction ?

.....

b) Dessinez une coupe type de la façade.  
 Désignez les **trois principales couches** de la façade en indiquant la fonction et la matérialité de chacune des couches.

EXTÉRIEUR

INTÉRIEUR

<b>6</b>	
1	
5	

<b>Exercice B5</b> Chauffage	8	
<p><u>Solution B5 :</u></p> <p>a) Les plans ne signalent aucun local de chauffage. Par quel moyen le bâtiment peut-il être chauffé ?                      Posez une hypothèse.                      .....                      .....</p> <p>b) Sur la base des plans, quel type de distribution de chaleur semble prévu ?                      Posez une hypothèse et justifiez-la.                      .....                      .....</p> <p>c) Mentionnez <b>deux types de production de chaleur</b> basés sur des ressources renouvelables et indiquez <b>un avantage et un inconvénient</b> pour chacun d'eux.</p> <p>1) .....</p> <p>Avantage: .....</p> <p>.....</p> <p>Inconvénient: .....</p> <p>.....</p> <p>2) .....</p> <p>Avantage: .....</p> <p>.....</p> <p>Inconvénient: .....</p> <p>.....</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>3</p>	

Suite de la solution B5 :

d) Mentionnez **deux types de production de chaleur** basés sur des énergies fossiles et indiquez **un avantage et un inconvénient** pour chacun d'eux.

1) .....

Avantage: .....

.....

Inconvénient: .....

.....

2) .....

Avantage: .....

.....

Inconvénient: .....

.....

3	
---	--

**Exercice B6**

Créez une annonce pour un objet de placement, destinée à paraître dans un quotidien.

- Vous disposez d'une ligne de titre et de dix lignes de texte.
- L'objet doit être vendu pour 1 500 000 francs.
- Puisez les indications nécessaires dans les annexes B1 à B5.

<b>5</b>	

Solution B6 :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## **C) Exemple d'application – rénovation**

**37 points**

### **Contexte**

Vous participez à un projet d'assainissement d'un immeuble collectif. Les logements sont accessibles via une coursive. Après les travaux, il vous appartiendra de louer les logements, c'est pourquoi vous participez aux séances de chantier.

### Annexes :

- C1 Photo
- C2 Plan

**Exercice C1**

Avant le début des travaux, vous remarquez des taches sombres derrière les rideaux (annexe C1).

6

Solution C1 :

a) Mentionnez **deux causes possibles** de la présence de ces taches.

1) .....

2) .....

b) Expliquez comment ces taches ont pu apparaître, étape par étape.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

c) Expliquez la notion de pont thermique.

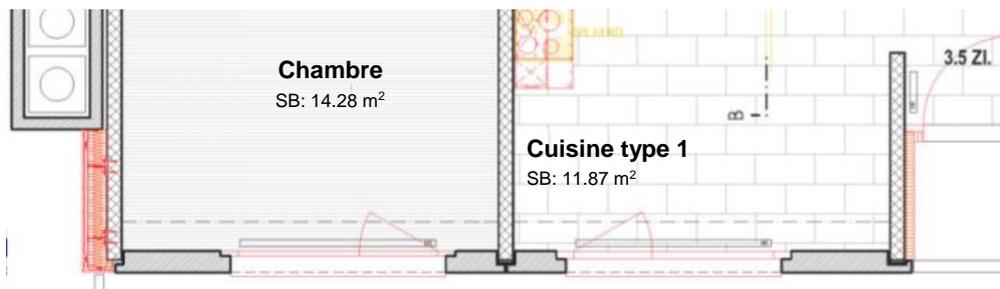
.....

.....

.....

.....

d) Sur le plan ci-après, dessinez des cercles autour des ponts thermiques que vous pouvez identifier.



1

2

2

1

<b>Exercice C2</b> Plan de transformations (annexe C2)	<b>5</b>	
---	----------	--

Solution C2 :

a) Quels sont les **deux principaux travaux de rénovation** prévus dans le **logement** ?

.....

b) Quels sont les **deux principaux travaux de rénovation** prévus sur la **façade** ?

.....

c) Ces rénovations nécessitent-elles une autorisation de construire ? Motivez votre réponse.

.....

.....

.....

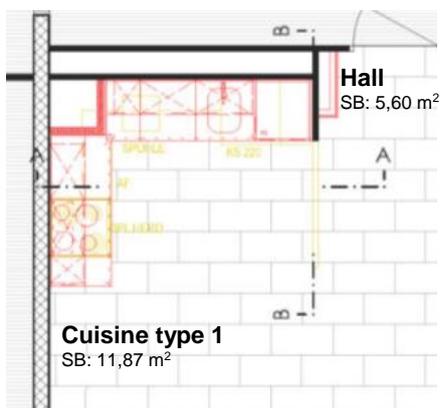
d) Que signifient les **trois couleurs** utilisées sur ce plan ?

.....

.....

.....

e) À quoi se réfèrent les lettres «A» et «B» sur l'extrait de plan suivant ?



.....

.....

<b>5</b>	
1	
1	
1	
1,5	
0,5	

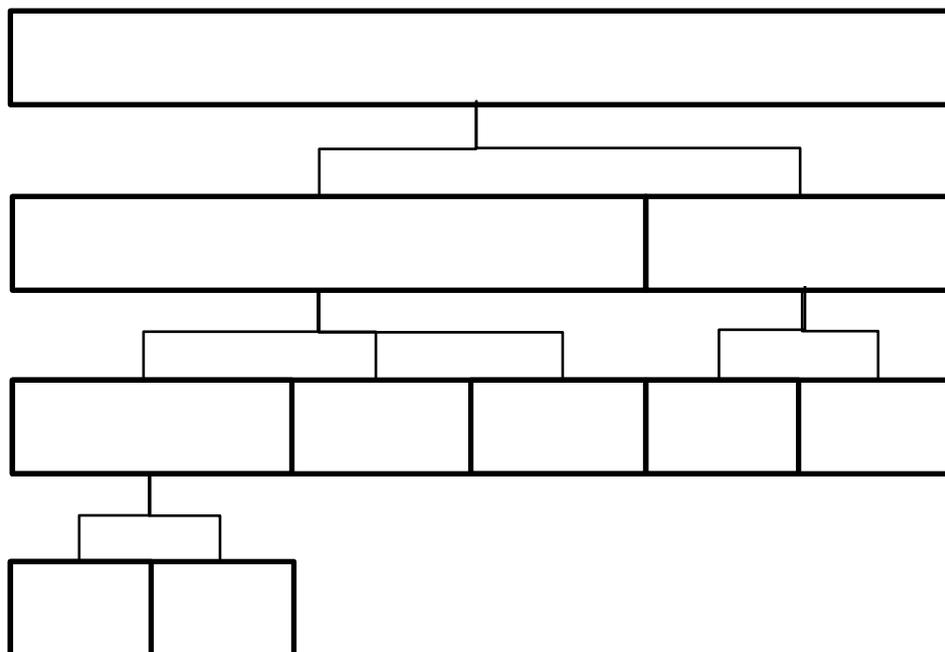
<p><b>Exercice C3</b>                      Les nouvelles fenêtres sont décrites comme suit dans l'appel d'offres :                      Triple VI; valeur U: 0.6 W/m<sup>2</sup>K; valeur g: 0,85; valeur R<sub>w</sub>: 42dB; RC2                      (anciennement WK2); EI30</p>	<p><b>3</b></p>	
<p><u>Solution C3 :</u></p>		
<p>a) Que signifie «triple VI» ?                      .....                      .....</p>	<p>0,5</p>	
<p>b) Que décrit la valeur U ?                      .....                      .....                      .....</p>	<p>0,5</p>	
<p>c) Que décrit la valeur g ?                      .....                      .....                      .....</p>	<p>0,5</p>	
<p>d) Que décrit la valeur R<sub>w</sub> ?                      .....                      .....                      .....</p>	<p>0,5</p>	
<p>e) Que décrit la valeur RC ou WK ?                      .....                      .....                      .....</p>	<p>0,5</p>	
<p>f) Que signifie EI30 ?                      .....                      .....</p>	<p>0,5</p>	

**Exercice C4**

Surfaces de plancher selon SIA 416.

6

Solution C4 :



5

a) Disposez les notions ci-après dans le diagramme ci-dessus en respectant leur position hiérarchique.

Pour ce faire, écrivez les acronymes dans les champs correspondants.

- SI Surface d'installations
- SP Surface de plancher
- SUP Surface utile principale
- SC Surface de construction
- SCN Surface de construction non porteuse
- SCP Surface de construction porteuse
- SU Surface utile
- SN Surface nette
- SUS Surface utile secondaire
- SD Surface de dégagement

Suite de la solution C4 :

b) Que signifie l'abréviation SIA ?

.....  
.....

c) Dans quel domaine d'activité la SIA domine-t-elle le secteur suisse de la Construction ?

.....  
.....

0,5	
0,5	

<b>Exercice C5</b> Électricité	5	
<u>Solution C5 :</u>	0,5	
a) Que désigne la notion d'«installations à courant fort» ?  ..... .....	0,5	
b) Mentionnez <b>deux</b> exemples d'installations à courant fort. 1) ..... 2) .....	0,5	
c) Que désigne la notion d'«installations à courant faible» ?  ..... .....	0,5	
d) Mentionnez <b>deux</b> exemples d'installations à courant faible. 1) ..... 2) .....	0,5	
e) Mentionnez <b>trois</b> sources d'énergie renouvelables. 1) ..... 2) ..... 3) .....	1,5	
f) Mentionnez <b>trois types (possibilités)</b> de commande dans le cadre de l'éclairage d'une cage d'escalier de l'immeuble ? 1) ..... 2) ..... 3) .....	1,5	

<b>Exercice C6</b> Isolation acoustique	<b>10</b>	
--	-----------	--

Solution C6 :

a) Soumettez **deux propositions** permettant d'améliorer l'isolation acoustique contre les bruits aériens provenant de la coursive et de la rue.

1) .....

2) .....

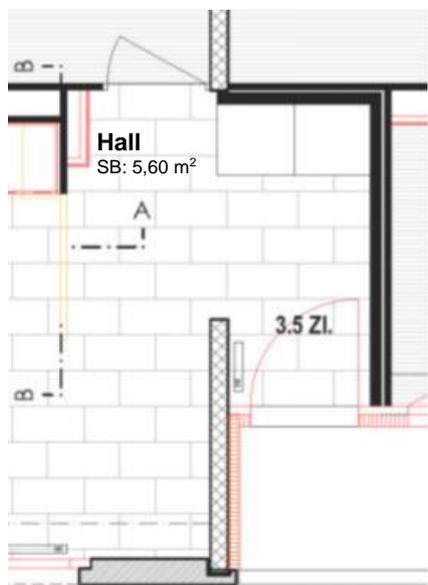
b) Soumettez **une proposition** permettant d'améliorer l'isolation acoustique contre la propagation de bruits solidiens entre deux logements situés l'un en dessus de l'autre.

.....

.....

c) Le plan ci-après montre un élément destiné à réduire la transmission acoustique entre deux logements.

Nommez cette mesure de protection acoustique et expliquez son effet contre les bruits aériens et solidiens.



.....

.....

.....

.....

<b>10</b>	
1	
1	
3	

Suite de la solution C6 :

d) Expliquez les notions de son et de bruit.

Son :

.....  
.....

Bruit :

.....  
.....

e) Dessinez ici une coupe du sol à une paroi, dont le raccord est acoustiquement isolé.

Mentionnez et montrez les éléments suivants sur votre dessin : dalle en béton, parquet, bandes de rive, isolation phonique, chape, mur en maçonnerie.

Indiquez le type de hachures de chaque élément (SIA Norme 400).

2	
3	

**Exercice C7**

L'un des éléments du dossier de location doit être consacré à l'énergie et constituer un certificat de qualité dans ce domaine.

Solution C7 :

a) Que signifie l'acronyme CECB dans ce contexte ?

.....  
.....

b) Qui peut établir un tel certificat ?

.....  
.....

c) Quelles informations ce certificat énergétique fournit-il sur le bâtiment ?

.....  
.....  
.....  
.....

<b>2</b>	
0,5	
0,5	
1	



## **Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019** **Examen écrit**

# **Partie: Connaissances de la construction**

## **Annexes**

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

## Annexe B1



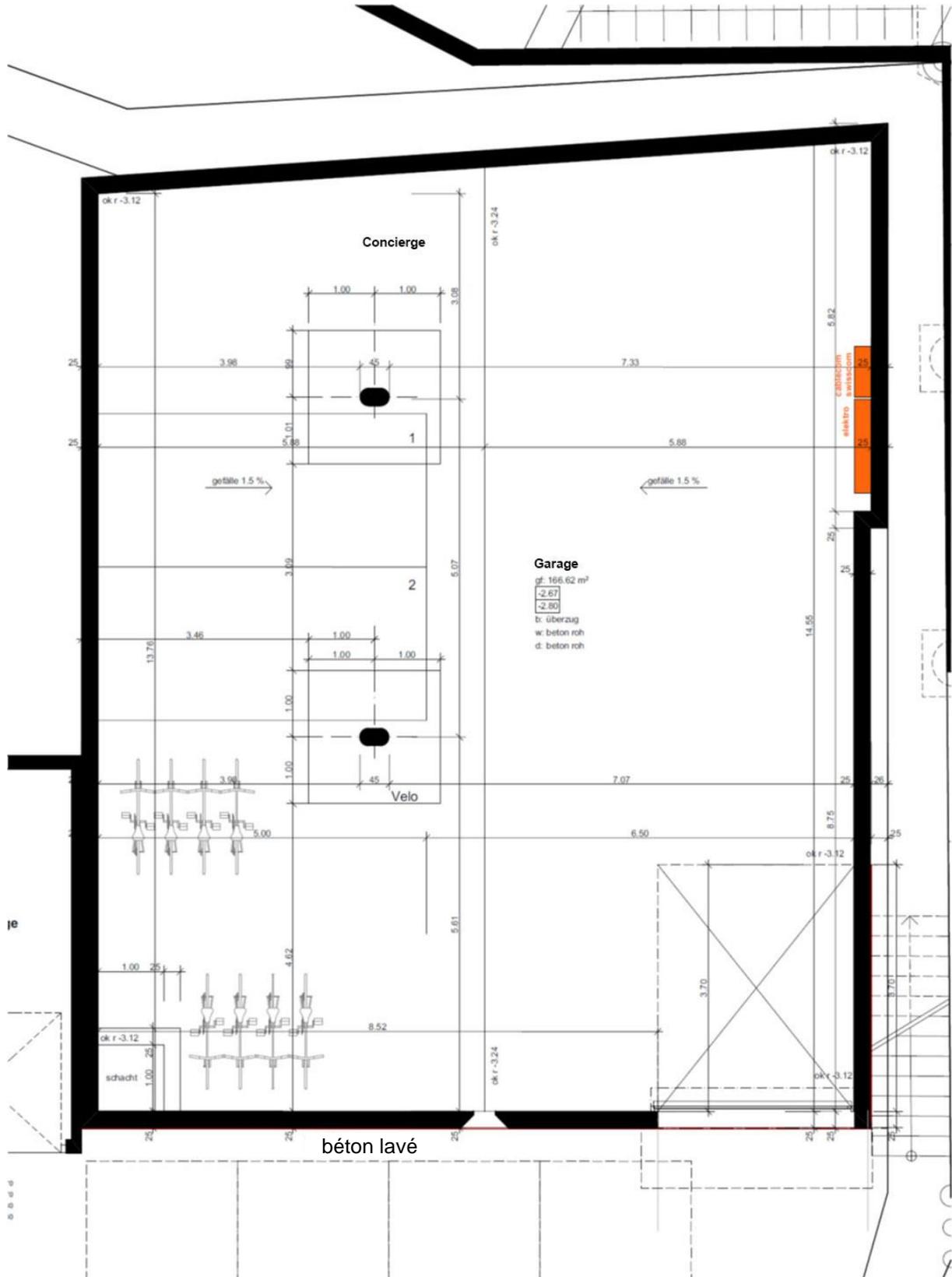
## Annexe B2

---

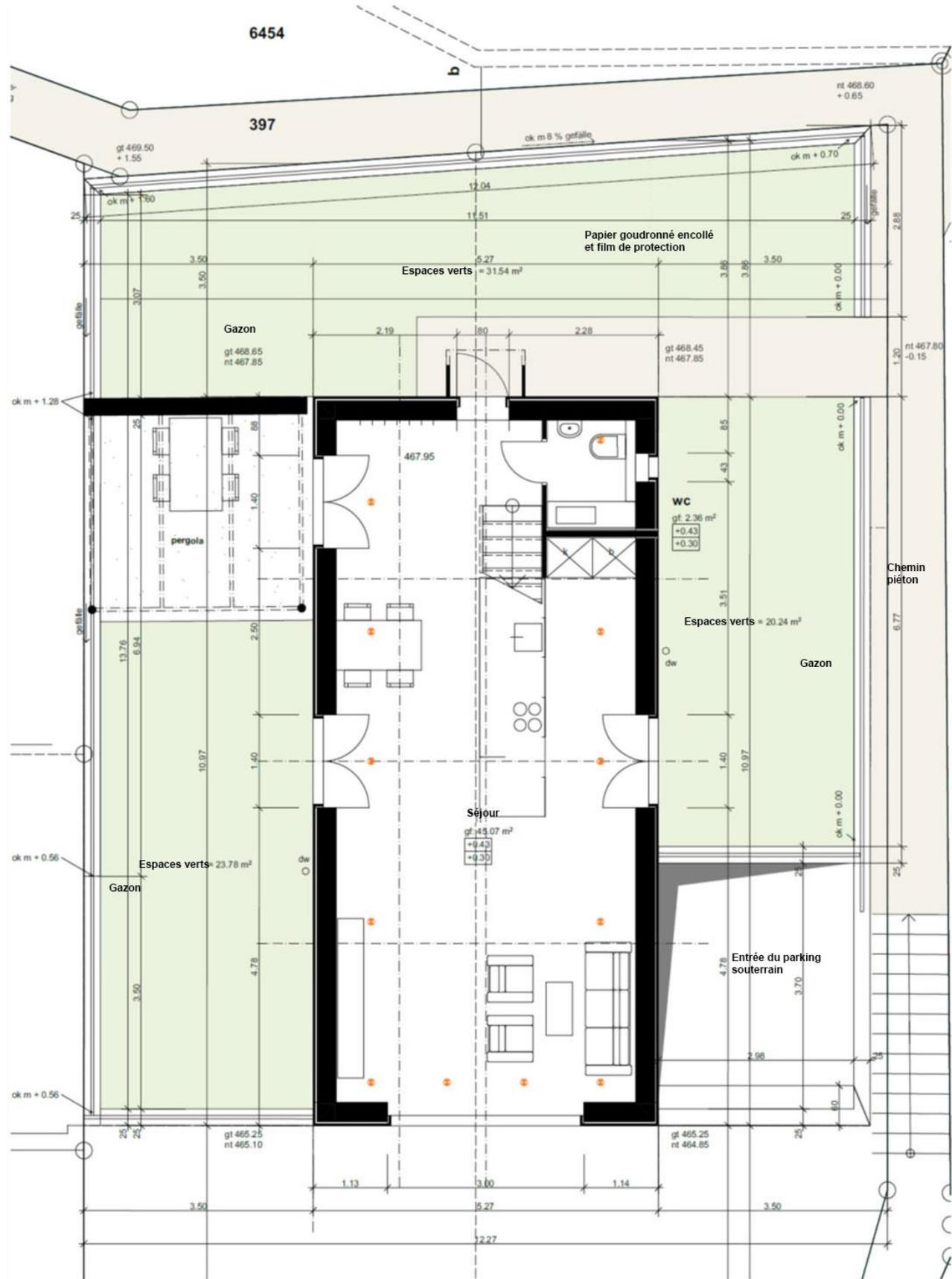
<b>Rez-de-chaussée</b>	<b>N° RF</b>	7401
· Entrée	<b>Surface du terrain</b>	260 m <sup>2</sup>
· Séjour / salle à manger, cuisine ouverte		
· Sortie vers la pergola et les espaces verts		
· WC avec lavabo		
· Cage d'escalier		
<b>1<sup>er</sup> étage</b>	<b>Surfaces brutes</b>	
· Bureau, vestiaire	Rez-de-chaussée	58 m <sup>2</sup>
· Réduit / salle de lavage	1 <sup>er</sup> étage	58 m <sup>2</sup>
· 1 chambre avec accès direct à la salle d'eau	2 <sup>e</sup> étage	42 m <sup>2</sup>
· 1 salle d'eau	<b>Total SB</b>	<b>158 m<sup>2</sup></b>
· Cage d'escalier		
	<b>Total SN</b>	<b>130 m<sup>2</sup></b>
<b>2<sup>e</sup> étage</b>	<b>Sous-sol/Garage</b>	
· 2 chambres	(pour voiture, moto et vélos)	
· Salles d'eau	<b>Total SB</b>	<b>179 m<sup>2</sup></b>
	<b>Total SN</b>	<b>166 m<sup>2</sup></b>
	Volumes sous-sol	607 m <sup>3</sup>
	Volumes maison	549 m <sup>3</sup>
	<b>Total volumes</b>	<b>1156 m<sup>3</sup></b>
	<b>Espaces verts</b>	<b>94 m<sup>2</sup></b>

## Annexe B4

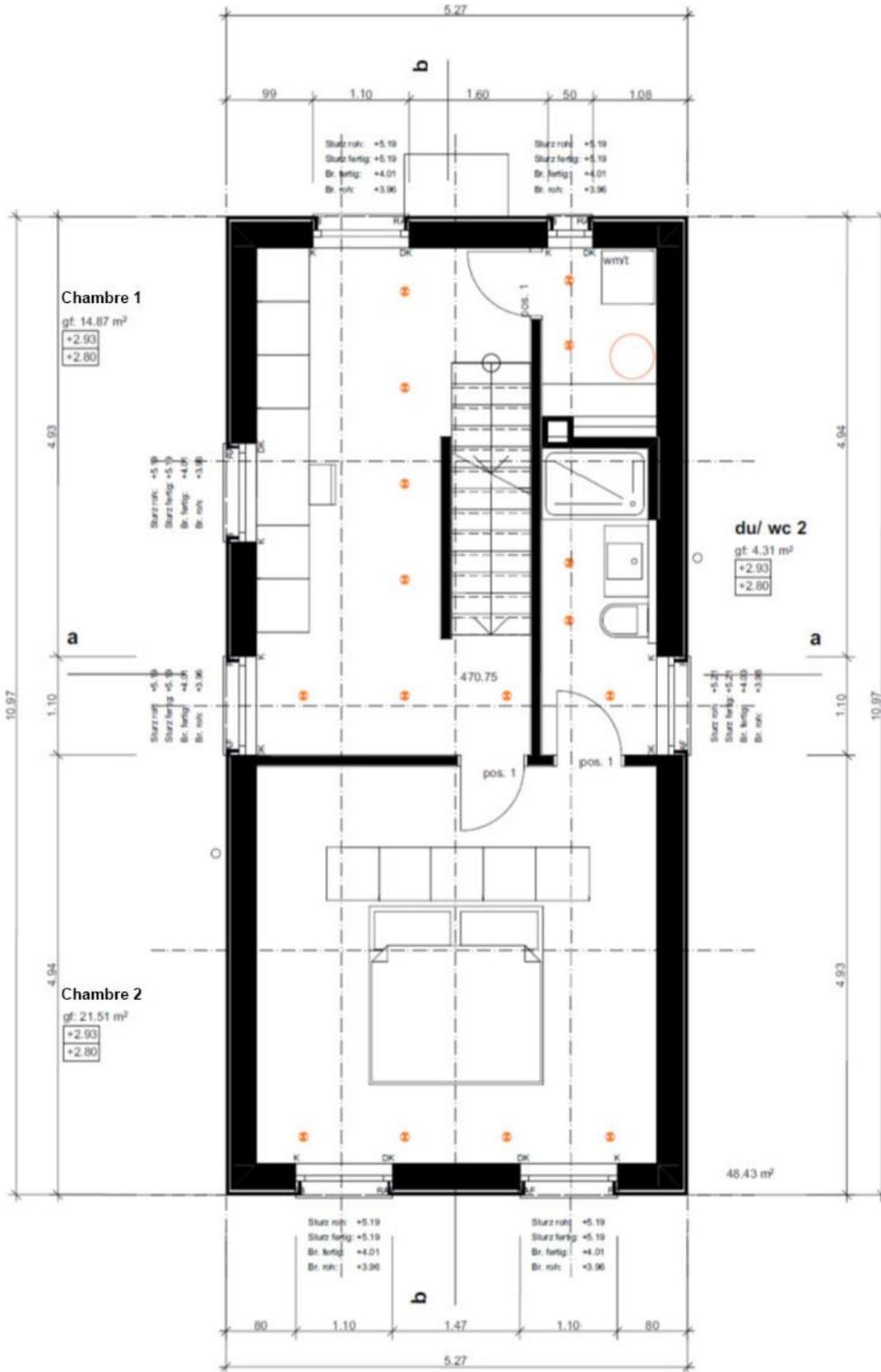
### Sous-sol



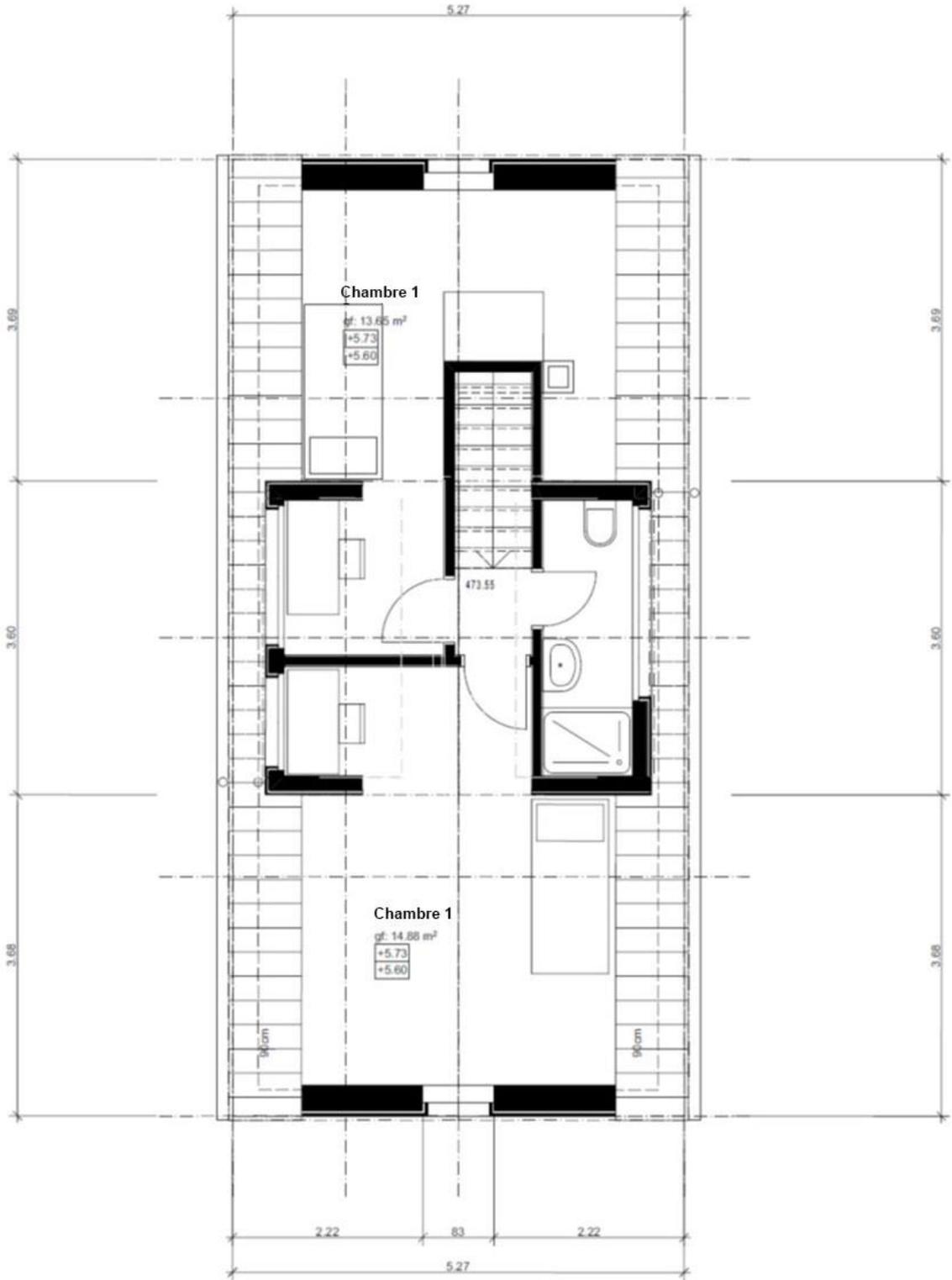
## Rez-de-chaussée



1<sup>er</sup> étage



2<sup>e</sup> étage



## Annexe B5

---

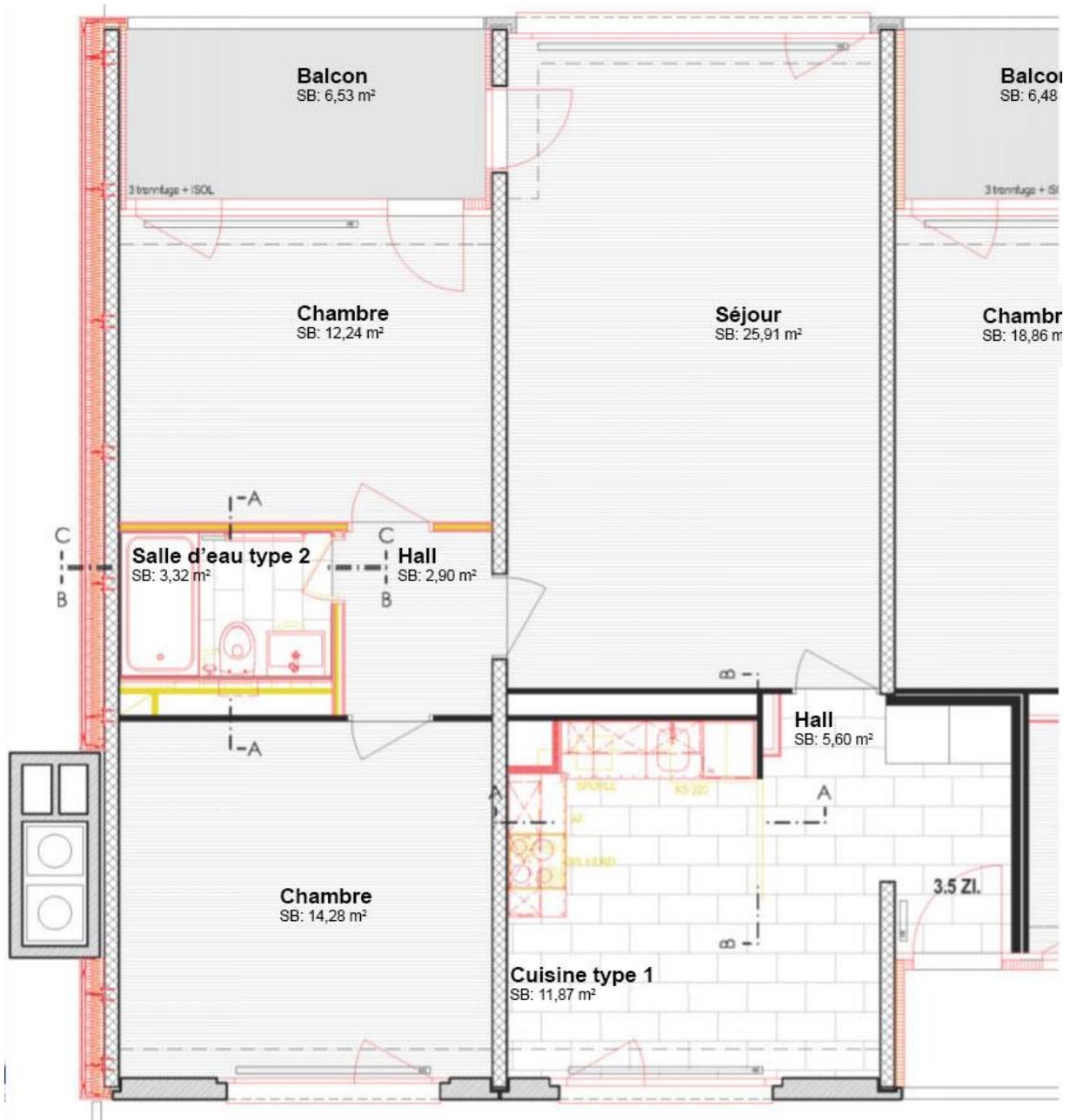


**Annexe C1**

---



## Annexe C2





SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

## Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019 Examen écrit

# Épreuve: Commercialisation d'immeubles

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Nom, prénom : \_\_\_\_\_

N° de candidat/e.: \_\_\_\_\_

Canton : \_\_\_\_\_

### Outils autorisés

#### Généralités

L'utilisation de laptops, tablettes et smartphones est interdite pendant l'examen.

#### Calculatrice de poche

**Seule** la calculatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments) est autorisée.

#### Textes légaux

Les textes légaux autorisés sont mis à la disposition des candidats par la CSEEI. Il s'agit des éditions officielles des CC, CO, LTVA, LP, OBLF et CPC.

### Informations à l'intention des candidats à l'examen

1. Veuillez **impérativement** compléter l'en-tête de chaque page (y compris les feuilles annexes) en indiquant votre nom complet ainsi que le numéro de page.
2. Les réponses doivent figurer dans l'espace libre situé sous la question.
3. Si vous avez utilisé des feuilles complémentaires pour aboutir à une solution, veuillez impérativement l'indiquer sur la copie de l'épreuve.
4. Vos réponses doivent être bien lisibles. L'évaluation tient également compte de la structure et de la présentation de votre réponse.
5. Les réponses partielles seront prises en compte dans l'ordre dans lequel elles ont été données. (Exemple : si le nombre de réponses demandées est 8 et que le candidat en a inscrit 10, seules les 8 premières réponses seront prises en compte.)
6. Temps de réponse disponible : **240 minutes**
7. Toutes les feuilles de réponse et notes doivent être remises à la fin de l'examen. **En l'absence de réponse ou de parties de réponse, aucun point ne sera attribué à la question concernée.**

### Annexe

Aucune.

Épreuves	Sujet	Pondération
A	Introduction au marketing et aux études de marché	50
B	Marketing d'acquisition	30
C	Marketing de vente : concept de commercialisation	80
D	Marketing de vente : activités de commercialisation	50
E	Techniques de présentation et de communication	30
<b>Total</b>		<b>240</b>

**A) Introduction au marketing et aux études de marché 50 points**

**Évaluation du groupe de questions A1**

Décidez, pour chacune des questions ou déclarations, si celle-ci est juste ou fausse.

Cochez (x) chaque fois la case « juste » ou « faux ». Si vous estimez que la déclaration est fausse, indiquez la correction.

Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant :

- Réponse exacte sans correction (quand juste) = 1 point
- Réponse exacte avec correction exacte = 1 point
- Réponse exacte avec correction partiellement exacte = 0,5 point
- Réponse exacte sans correction (quand faux) = 0 point
- Réponse fausse = 0 point

Exercice A1	10	
<p>Les quatre P désignent les instruments de marketing suivants : <input type="checkbox"/> juste <input type="checkbox"/> faux</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product (produit)</li> <li>• Price (prix)</li> <li>• Promotion (communication)</li> <li>• Place (distribution)</li> </ul> <p>Correction du candidat :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	1	
<p>La part de marché désigne les ventes ou le chiffre d'affaires d'une entreprise en comparaison avec le potentiel du marché. <input type="checkbox"/> juste <input type="checkbox"/> faux</p> <p>Correction du candidat :</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	1	

Les objectifs de marketing stratégiques visent plutôt le long terme, contrairement aux objectifs de marketing tactiques et opérationnels.

juste       faux

Correction du candidat :

.....  
 .....  
 .....

Les sondages omnibus s'inscrivent dans le cadre de l'étude de marché secondaire, car ils comportent des questions sur différents thèmes.

juste       faux

Correction du candidat :

.....  
 .....  
 .....

Un segment désigne usuellement un groupe de clients hétérogène dans un marché homogène.

juste       faux

Correction du candidat :

.....  
 .....  
 .....

Les caractéristiques psychographiques décrivent les groupes cibles en fonction de critères tels que l'âge, le sexe, la profession et le revenu.

juste       faux

Correction du candidat :

.....  
 .....  
 .....

1	
1	
1	
1	

Voici une définition possible du marketing : « Le marketing est le processus de planification et de réalisation de la conception d'idées, de produits et de services, avec la politique adéquate de prix, de communication et de distribution, visant à favoriser des échanges permettant de réaliser les objectifs de l'organisation. »

juste       faux

Correction du candidat :

.....  
 .....  
 .....

Le CRM (customer relationship management) et l'orientation sur la vente sont des synonymes – dans les deux cas, il s'agit de mieux connaître les clients.

juste       faux

Correction du candidat :

.....  
 .....  
 .....

Les méthodes d'enquête quantitatives sont utilisées lorsqu'il n'est pas possible de standardiser l'enquête.

juste       faux

Correction du candidat :

.....  
 .....  
 .....

Le développement d'avantages concurrentiels consiste à s'entendre avec les concurrents pour se partager les clients.

juste       faux

Correction du candidat :

.....  
 .....  
 .....

1	
1	
1	
1	

<b>Exercice A2</b>		<b>6</b>	
Cochez ce qui convient. Plusieurs réponses peuvent être correctes.			
<p>Quand l'objectif est défini comme une augmentation de la satisfaction ou de la fidélisation de la clientèle, on parle de :</p> <p><input type="checkbox"/> Conflit d'objectifs</p> <p><input type="checkbox"/> Harmonie des objectifs</p> <p><input type="checkbox"/> Neutralité des objectifs</p> <p><input type="checkbox"/> Congruence des objectifs</p>	1		
<p>Peuvent être des influenceurs externes :</p> <p><input type="checkbox"/> Son propre père</p> <p><input type="checkbox"/> La vendeuse dans le magasin</p> <p><input type="checkbox"/> Le journaliste du quotidien régional</p> <p><input type="checkbox"/> Le médecin de famille</p>	1		
<p>L'étude de marché qualitative traite notamment :</p> <p><input type="checkbox"/> Des contextes, opinions et attitudes</p> <p><input type="checkbox"/> Des sources internes existantes</p> <p><input type="checkbox"/> Des données internes et externes existantes</p> <p><input type="checkbox"/> Des besoins et souhaits des clients</p>	1		

Le potentiel de marché désigne :

- Le volume de vente possible de tous les fournisseurs en tenant compte du pouvoir d'achat
- Le chiffre d'affaires effectif de tous les fournisseurs intervenant sur le marché pendant une année
- Le volume de vente possible de tous les fournisseurs en faisant un usage optimal du mix-marketing
- Les opportunités du marché, des fournisseurs et des clients futurs

En marketing, un marché de vendeurs est défini comme un marché dans lequel :

- L'offre dépasse la demande
- La demande dépasse l'offre, de sorte que le vendeur bénéficie d'une position de négociation plus favorable
- Les prix ont tendance à monter
- La demande et l'offre sont à l'équilibre, mais les vendeurs décident des produits qui sont vendus sur le marché

Dans l'immobilier, le marketing d'acquisition comprend usuellement les tâches suivantes :

- Service à la clientèle
- Commercialisation de nouveaux objets
- Observation systématique de la situation concurrentielle
- Positionnement de l'entreprise

1	
1	
1	

<b>Exercice A3</b>		<b>3</b>	
<p>Lors de la réalisation d'un concept marketing, il est indiqué de respecter un déroulement bien défini.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Placez les étapes suivantes dans un ordre logique et correct.</li> <li>• Utilisez le chiffre 1 pour la première étape, le chiffre 2 pour la deuxième étape, et ainsi de suite.</li> </ul>			
	Établissement d'une analyse	0,5	
	Détermination des stratégies de marketing	0,5	
	Fixation du budget	0,5	
	Réalisation des contrôles	0,5	
	Élaboration des instruments de marketing	0,5	
	Définition des objectifs de marketing	0,5	

<b>Exercice A4</b>		<b>6</b>	
<p>Dans le domaine des études de marché, on utilise de nombreux termes techniques.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Expliquez en quelques mots-clés ce qu'on entend par « échantillon représentatif ». (1P)</li> <li>2. Expliquez en quelques mots-clés ce qu'on entend par « partitionnement de données ». (1P)</li> <li>3. Donnez <b>un</b> exemple de sélection aléatoire simple. (1P)</li> <li>4. Expliquez en quelques mots-clés ce qu'on entend par « sélection par quota ». (1P)</li> <li>5. Donnez <b>un</b> exemple de sélection par quota. (1P)</li> <li>6. Comment l'enquêteur s'assure-t-il que la personne interrogée correspond au quota fixé ? (1P)</li> </ol>			
1.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	1	
2.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	1	

3.	..... ..... ..... ..... ..... .....	1	
4.	..... ..... ..... ..... ..... .....	1	
5.	..... ..... ..... ..... ..... .....	1	
6.	..... ..... ..... ..... ..... .....	1	

<b>Exercice A5</b>	<b>6</b>	
L'analyse SWOT constitue l'un des principaux instruments d'analyse dans le marketing.		
a) Que signifie l'acronyme SWOT? (2P)		
b) Décrivez comment les facteurs internes se distinguent des facteurs externes. (1P)		
c) Les conditions-cadres externes sont souvent déterminées à l'aide de contextes appelés des sphères environnementales. Mentionnez <b>six</b> sphères environnementales. (3P)		
a) .....	0,5	
.....	0,5	
.....	0,5	
.....	0,5	
b) .....	0,5	
.....		
.....	0,5	
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
c) 1) .....	0,5	
2) .....	0,5	
3) .....	0,5	
4) .....	0,5	
5) .....	0,5	
6) .....	0,5	

Exercice A6		7	
Sans étude de marché, une entreprise a de la peine à s'imposer. a) Expliquez en quelques mots-clés le but des études de marché. (1P) b) Expliquez la différence entre l'étude de marché et la recherche marketing. (1P) c) Dans l'étude de marché, on distingue <b>deux</b> méthodes fondamentales de récolte d'informations. Mentionnez ces <b>deux</b> méthodes et décrivez-les brièvement. (1P) d) Énumérez <b>quatre</b> inconvénients possibles de la recherche secondaire dans l'étude de marché. (2P) e) Qu'entend-on par la notion d'étude de marché qualitative et quand celle-ci convient-elle? (1P) f) Expliquez la notion de <i>mystery shopping</i> et indiquez à quoi sert le <i>mystery shopping</i> . (1P)			
a) .....		1	
.....			
.....			
.....			
b) .....		1	
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			
.....			

Suite de la question A6

c) .....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

0,5

0,5

d) 1) .....

0,5

2) .....

0,5

3) .....

0,5

4) .....

0,5

e) .....

1

Suite et fin de la question A6

f) .....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

1	
---	--

<b>Exercice A7</b>	<b>4</b>	
Expliquez les notions suivantes d'étude de marché en <b>une à deux phrases</b> : a) Comptage complet (0,5P) b) Comptage partiel (0,5P) c) Étude multi-clients (1P) d) Sondage omnibus (1P) e) Panel (1P)		
a) ..... ..... ..... ..... .....	0,5	
b) ..... ..... ..... ..... .....	0,5	
c) ..... ..... ..... ..... .....	1	
d) ..... ..... ..... .....	1	

e) .....  
.....  
.....  
.....  
.....

1	
---	--

<b>Exercice A8</b> Expliquez les notions d'étude de marché suivantes et fournissez <b>un</b> exemple pour chaque notion. a) Représentativité (2P) b) Fiabilité (2P) c) Validité (2P) d) Objectivité (2P)	<b>8</b>	
a) .....	2	
b) .....	2	

c) .....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

2

d) .....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

2

2	
2	

**B) Marketing d'acquisition**

**30 points**

<p><b>Exercice B1</b></p> <p>Vous travaillez depuis deux ans auprès d'un courtier en immeubles saint-gallois renommé. Votre employeur occupe 24 personnes. Votre nouveau supérieur s'approche de vous et dépose un article de journal sur votre bureau :</p> <p><i>« Investissement, construction, propriété et rénovation : le salon Immo Messe Saint-Gall est une attraction irrésistible pour tous ceux qui souhaitent investir dans la construction ou la rénovation d'un immeuble. Le public y bénéficie d'un cadre séduisant et d'une atmosphère très propice aux nouveaux contacts. L'exposition spéciale « Glas am Bau » (le verre dans la construction) brille notamment par la transparence. Les visiteurs peuvent y examiner les mille et une applications possibles de ce matériau inspirateur. D'autre part, l'édition 2020 du salon saint-gallois permettra de découvrir une foule de nouveautés uniques en leur genre. Le salon 2020 sera encore plus vivant et impressionnant grâce à un riche mélange de nouveaux univers thématiques, de présentations saisissantes et d'attractions spéciales, le tout chapeauté par une identité visuelle légèrement adaptée. Le salon se déroulera du 20 au 22 mars 2020 à l'Olma. L'entrée sera gratuite. »</i></p> <p>a) Mentionnez <b>cinq</b> raisons pour lesquelles votre employeur devrait participer au salon de la construction. <b>Expliquez</b> vos propres réflexions à ce sujet en quelques mots-clés. (5P)</p> <p>b) Mentionnez <b>cinq</b> raisons pour lesquelles votre employeur ne devrait pas participer au salon de la construction. <b>Expliquez</b> vos propres réflexions à ce sujet en quelques mots-clés. (5P)</p>	<p><b>10</b></p>	
<p>a) 1) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>2) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>3) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>	

4) .....	1	
.....		
.....		
5) .....	1	
.....		
.....		
b) 1) .....	1	
.....		
.....		
2) .....	1	
.....		
.....		
3) .....	1	
.....		
.....		
4) .....	1	
.....		
.....		
5) .....	1	
.....		
.....		

**Exercice B2**

Il a été décidé de ne pas participer au salon. Il s'agit donc de trouver d'autres moyens de prospection de mandats.

Énumérez **six** canaux ou instruments de prospection possibles.

Fournissez les indications suivantes pour chaque canal ou instrument :

- Désignation exacte, avec terme technique correct.
- Explication précisant les possibilités concrètes offertes par le canal ou l'instrument de prospection et la contribution effective correspondante pour la prospection de mandats.

**12**

	Canal ou instrument de prospection	Explication		
1.	.....	.....	1	
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
2.	.....	.....	1	
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		
	.....	.....		

3.	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1	
4.	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1	

5.	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1	
6.	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1	

<p><b>Exercice B3</b></p> <p>Attribuez les notions suivantes aux domaines CI Corporate Design, Corporate Communication et Corporate Behaviour dans le tableau ci-après :</p> <p>Affaires publiques / Corporate Sound / Gestion des ressources humaines / Gestion des ressources financières / Couleurs / Relations investisseurs / Communication de crise / Rapport de durabilité / Marquage de véhicules / Comportement envers les groupes d'intérêt</p> <p>Remarque : 0,5 point par attribution correcte.</p>	<p><b>5</b></p>	
<p><b>Corporate Design</b> (identité visuelle)</p>		
<p><b>Corporate Communication</b> (politique de communication)</p>		
<p><b>Corporate Behaviour</b> (comportement de l'entreprise)</p>		

<b>Exercice B4</b>		<b>3</b>	
Une distinction est établie entre les réseaux formels et informels. Expliquez la différence <b>et</b> fournissez <b>un exemple</b> de chacune des formes.			
<b>Réseau formel Explication</b>	<b>Réseau formel Exemple</b>	1,5	
<b>Réseau informel Explication</b>	<b>Réseau informel Exemple</b>	1,5	

## **C) Marketing de vente: Concept de commercialisation 80 points**

*Il s'agit d'un exemple fictif. Toute ressemblance avec un projet réel serait dû au hasard.  
Seuls sont déterminants les faits décrits ci-après.*

### **Contexte**

Mels est une commune politique de la circonscription électorale de Sarganserland, dans le canton de Saint-Gall. Elle se situe dans le Seetal, à l'ouest de la commune voisine de Sargans et constitue la commune la plus vaste du canton.

Les institutions ecclésiastiques revêtent une grande importance à Mels. Celles-ci nourrissent une grande proximité avec la population à travers un grand nombre d'églises et de chapelles jusque dans les vallées latérales les plus modestes. La foi chrétienne est très profonde à Mels, comme en témoigne le grand nombre de manifestations ecclésiastiques durant l'année. Plusieurs grands centres commerciaux situés près de l'autoroute A3 couvrent les besoins régionaux du Sarganserland – par exemple le Pizolpark de Migros, le Pizol Center de Coop et divers autres centres commerciaux tels que l'EKZ Riet. Ces centres abritent les principales chaînes de détaillants du pays. D'autre part, le territoire de la commune comporte également un magasin Jumbo avec une grande filiale Fust et un grand centre spécialisé Bauhaus. Le village lui-même offre des magasins de plus petite taille.

Mels se trouve sur la ligne de chemin de fer reliant Ziegelbrücke à Coire et elle est desservie chaque heure, dans les deux sens, par les trains régionaux Ziegelbrücke – Sargans – Coire. Sargans est atteignable en 20 minutes. On peut rejoindre Zurich (2 fois par heure) en une heure et 13 minutes avec un changement, Coire (2 fois par heure) en 28 à 44 minutes avec un changement, Saint-Gall (2 fois par heure) en une heure et 26 minutes et Vaduz (2 fois par heure) en 49 minutes. Pour se rendre au Tessin, il faut passer par Zurich, ce qui prend plus de trois heures.

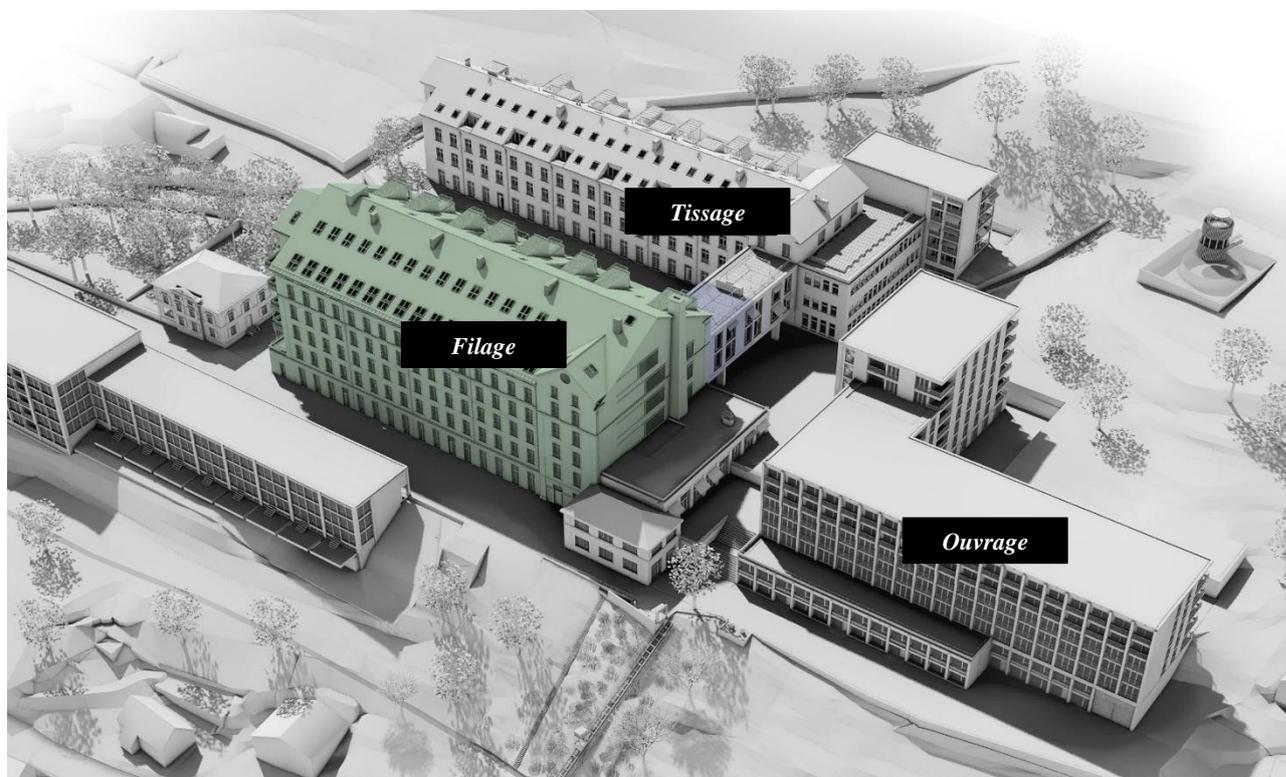
Au niveau routier, la commune est dotée d'un échangeur autoroutier avec l'A3 et l'A13 depuis lequel on peut atteindre directement Coire (24 minutes sans circulation), Zurich (1 heure sans circulation) et Saint-Gall (50 minutes sans circulation). Locarno peut aussi être rejointe en quelque 2 heures et 15 minutes, sans circulation. L'A13 est hélas souvent embouteillée durant le week-end et pendant les périodes de vacances, ce qui peut prolonger considérablement le temps de parcours.

Ces dernières décennies, la population résidente s'est étoffée jusqu'à atteindre quelque 8600 personnes. Mais le nombre d'entreprises artisanales a stagné et les emplois qualifiés sont rares dans la région. Mels possède des jardins d'enfants ainsi que des écoles primaires et secondaires. L'école cantonale est à Sargans.

Le taux d'impôt est supérieur à la moyenne nationale et les impôts ecclésiastiques sont très élevés.

Le village de Mels et sa vie associative sont connus bien au-delà des frontières communales – de nombreuses manifestations, des marchés, des fêtes et d'importantes traditions sont intimement associés au centre du village. Celui-ci constitue un élément essentiel pour la communauté, la culture et l'identité locales. La commune tient beaucoup au bien-être de la population : la priorité donnée aux piétons dans la zone centre, le concept de parcage, les nouveaux chemins piétonniers, la commission chargée tout exprès de la préservation du site, le plan de quartier « Dorfkern Ost », le mémorandum sur la construction ou encore l'analyse de l'identité par les couleurs sont autant d'instruments permettant de renforcer le caractère authentique du village. Tout cela contribue à rehausser la qualité du séjour. C'est le cas aussi du nouveau centre culturel communal – une solution globale avec salle communale, place du marché et des fêtes, parking souterrain et annexe de la mairie. Des activités réjouissantes sont également observées au-dessus du centre du village, sur une aire occupée précédemment par une fabrique textile, l'« Alte Textilfabrik Steiner ». Il y apparaît maintenant un quartier vivant, avec des logements plein de style et des aires de détente agréables. L'esthétique industrielle s'y marie avec bonheur au confort moderne pour composer un cadre propice à des échanges animés sur des aires interdites à la circulation.

### Projet «Alte Textilfabrik Steiner»



L'« Alte Textilfabrik Steiner » domine le centre du village de Mels depuis plus de 120 ans. Elle a marqué la vie quotidienne du village des générations durant et constitue aujourd'hui un monument imposant à la gloire d'une ère depuis longtemps révolue. L'« Alte Textilfabrik Steiner » a cessé ses activités il y a plus de 20 ans. L'aire s'est transformée par étapes en un complexe résidentiel prenant pour base les constructions originales.

Les éléments dignes de protection ont été préservés. Il s'agit notamment des bâtiments de tissage, de filage et d'ouvrage. Le bâtiment de filage comporte une annexe sur sa façade occidentale abritant la centrale électrique de l'entreprise. Ses composants mécaniques datent des années 1930. L'énergie hydraulique animant les turbines est prélevée dans une gorge de la Seez dont l'eau est dérivée vers la centrale via une conduite pression. Ces dernières années, l'installation a été entièrement assainie et complétée par une nouvelle centrale souterraine, sous l'aire de l'ancienne fabrique. Celle-ci fournit aujourd'hui du courant pour quelque 3500 ménages. La centrale historique a été conservée et contribue à l'atmosphère «grande époque industrielle» qui caractérise le quartier. Des rénovations et réaffectations interviennent actuellement sur près de 60% des surfaces de l'aire et de nouvelles constructions sont réalisées sur l'espace restant. On crée ainsi un total de 220 logements (144 appartements PPE et 76 logements locatifs) ainsi qu'un parking souterrain avec deux places par logement et de nombreuses places pour visiteurs. Les premiers logements pourront être emménagés en février 2020 et les derniers fin 2020.

Ce mix de logements permet à des gens de différents groupes d'âge et étapes existentielles de vivre ensemble dans le quartier Steiner. Les propriétaires restent plus longtemps au même endroit et les locataires déménagent de temps en temps. L'expérience montre que ce mélange exerce un effet stimulant. La composition changeante de la population locale favorise le dynamisme et la créativité.

Il y a maintenant plus de 120 ans, Thomas Steiner avait fait bâtir sa fabrique sur une pente, afin de pouvoir exploiter l'énergie hydraulique. C'est à ce choix que les habitantes et habitants actuels du quartier doivent le silence et la vue spectaculaire dont ils bénéficient. Leurs grandes fenêtres donnent directement sur la nature et offrent des vues souvent magnifiques sur Mels et la majestueuse formation rocheuse de Gonzen ou le paysage montagneux du Pizol. Depuis l'endroit, quelques pas suffisent pour pénétrer dans le Weisstannental, un cadre naturel intact qui se prête admirablement à la rêverie, la détente ou la découverte et les activités sportives. Les pistes de ski se trouvent à dix minutes de route.

Le projet prévoit de créer un lieu inspirant, offrant une grande qualité de vie. Le système de lofts permet de favoriser des formes d'habitats modernes répondant aux besoins des habitants du quartier Steiner. Des espaces verts et des lieux publics y offrent aussi des endroits propices à la rencontre. On y trouve également des enseignes attirantes telles que celles d'un restaurant avec salle de banquet, d'une piscine naturelle, d'un sauna ou encore d'un funiculaire, qui enrichissent d'autant le séjour. Pour qui réside dans le quartier Steiner, il est tout naturel de s'identifier à ces lieux et d'affirmer «Je suis fier de vivre ici».

En même temps, l'ensemble doit constituer un nouveau quartier de Mels, complétant harmonieusement la vie du village. Un vaste local communautaire a été aménagé à cet effet. Les habitants et habitantes du quartier Steiner peuvent y organiser des assemblées de toutes tailles, des anniversaires, des galas privés ou des fêtes de quartier, des soirées cinématographiques ou ludiques, des concerts ou encore des cours de yoga et autres.

Il y a aussi un parc, avec sa petite forêt, son coin barbecue, ses places de jeux et un étang de baignade naturel. De la piscine, un petit pont mène au sauna – un lieu entièrement dédié à la détente. Le parc est à la disposition de tous les habitants. Il offre des espaces verts reposants et une vue imprenable sur les vallées des alentours. On peut y faire un pique-nique, s'y reposer sur un banc, lire un bon livre ou jouer dans l'eau avec les enfants.

Un funiculaire relie directement le quartier Steiner au village. Pour y faire ses courses, rien de mieux que ce système entièrement automatisé, qui fonctionne de 6 heures à 22 heures et mène à «Downtown Mels», 32 mètres plus bas, en 35 secondes seulement. Pour les enfants, c'est une manière d'agrémenter le chemin de l'école et pour les parents avec une poussette c'est un agréable soulagement. Le funiculaire est librement accessible, également en fauteuil roulant. Il accueille dix personnes et transporte volontiers aussi des vélos. À la station inférieure, on peut prendre le bus pour la gare de Mels.

La chaleur est fournie par une installation centralisée de chauffage à distance, avec un système hybride (copeaux de bois et gaz) à la fois écologique et économique. Les copeaux viennent des forêts de Mels. La centrale hydraulique est toujours là, bien que maintenant invisible. En 2014, elle a été aménagée dans une caverne souterraine où elle exploite l'eau de la Seez et produit un courant écologique pour quelque 3500 ménages. Dans le quartier Steiner, l'habitat durable n'est pas un vain mot. Le maintien et l'utilisation des anciennes fabriques réduit la consommation d'énergie grise. Et grâce aux isolations thermiques modernes, elles ne consomment pas plus d'énergie de chauffage que des bâtiments neufs.

L'architecture jette ici un pont entre le passé et l'avenir pour réaliser un ouvrage d'art global. Les éléments témoignant d'une autre époque – les magnifiques façades, les piliers en fonte à l'intérieur ou les immenses fenêtres de la fabrique – sont préservés et engendrent une atmosphère unique en son genre. Des interventions discrètes, telles que les balcons suspendus ou les cages d'escalier centrales porteuses, avec cage d'ascenseur, permettent de conférer aux logements aménagés dans les bâtiments historiques un standard d'aménagement de haut niveau.

Les nouvelles constructions reprennent les éléments architectoniques extérieurs des anciens bâtiments et les complètent idéalement. Ainsi naissent des logements très privés mais toujours clairs et diversifiés, non seulement dans les anciennes fabriques mais aussi dans les bâtiments complémentaires. Le centre du quartier offre également aux visiteuses et visiteurs de belles cours intérieures, où une vie communautaire animée peut s'épanouir.

## **Types de logement**

Trois types de logement sont réalisés dans les anciens ateliers de tissage : le logement avec jardin, le loft (1<sup>er</sup> et 2<sup>e</sup> étages) et le duplex dans les combles. Le charme des anciennes halles industrielles fait naître des espaces de vie très particuliers. Les grandes fenêtres, les sols clairs et les plafonds culminant à près de quatre mètres en soulignent la générosité. Les plans horizontaux sont très flexibles et autorisent différentes répartitions des surfaces – du loft classique au logement de 6,5 pièces. Les cuisines et salles de bain placées au centre permettent aux occupants d'orienter leur foyer plutôt vers la vallée ou plutôt vers la forêt.

Les logements avec jardin offrent entre 80 et 180 mètres carrés et se prêtent donc à des formes d'habitat très diverses. Les sols de niveau décalé, les voûtes inhabituelles et le jardin privé dans la cour, avec son mur en pierre rouge de Mels, rendent ces logements tout à fait inimitables.

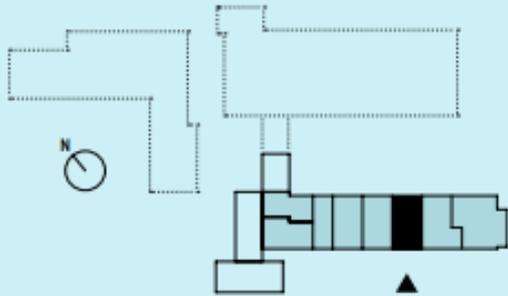
Les balcons isolés constituent la principale caractéristique constante des logements de 65 à 240 mètres carrés aménagés dans les deux étages supérieurs. Cette idée peu usitée permet d'une part de préserver la beauté originale de l'ancienne façade et d'autre part de créer des espaces extérieurs privés qui semblent flotter devant le logement. Des stores en tissu de style d'époque les protègent des rafales de vent et des regards indiscrets.

Les duplex occupant les immenses combles de l'ancienne fabrique sont plus proches du ciel à plusieurs égards. Leurs plans horizontaux offrant de 120 à 203 mètres carrés promettent eux aussi des espaces particulièrement aériens. La découpe dans le toit permet d'admirer la nature environnante et de laisser pénétrer un maximum de lumière du jour dans son foyer. Une grande galerie pouvant être adaptée individuellement et une splendide terrasse de toit en constituent d'autres temps forts.

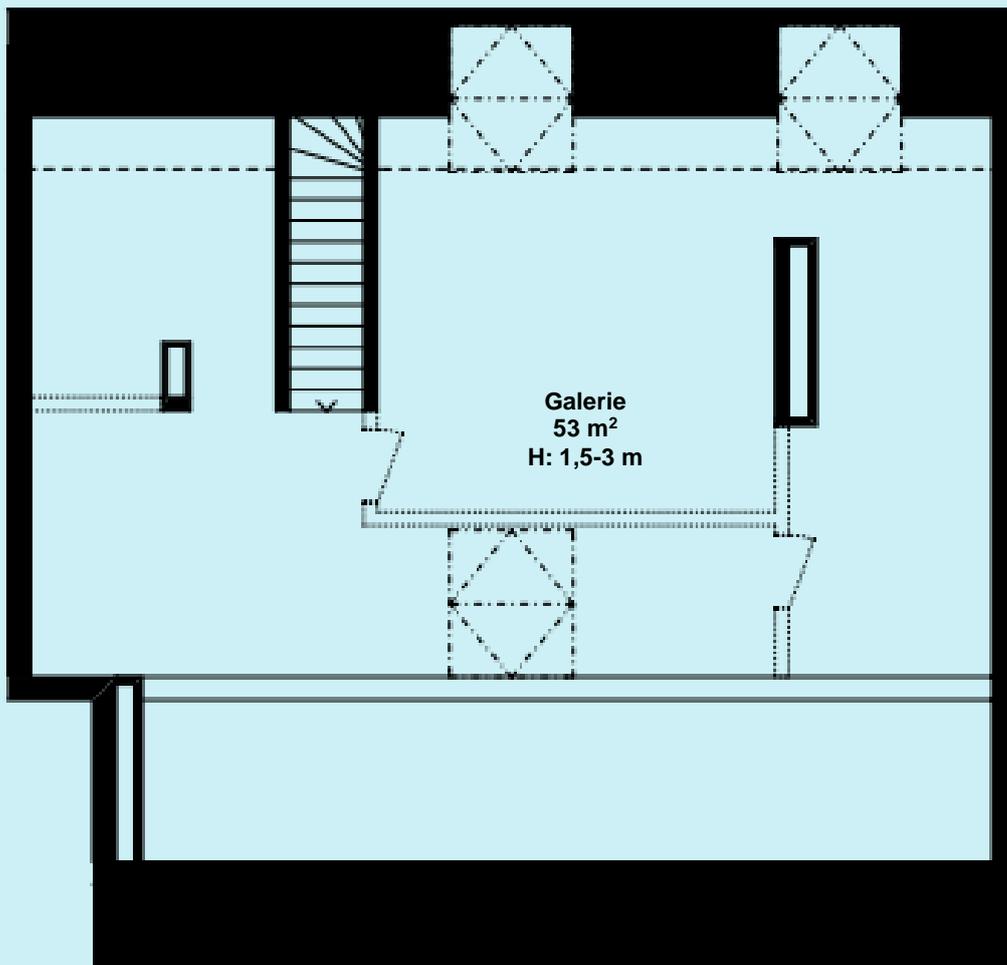
Les prix varient entre 390 000 francs pour un loft de 2,5 pièces et 65 m<sup>2</sup> et 1 250 000 francs pour un duplex de 203 m<sup>2</sup> dans l'ancien bâtiment de tissage.

Exemple de logement : « Tissage », 203 m<sup>2</sup>, balcons env. 16 m<sup>2</sup>, 4,5 pièces, 3<sup>e</sup>/4<sup>e</sup> étages, 1 250 000 francs.

Plan horizontal

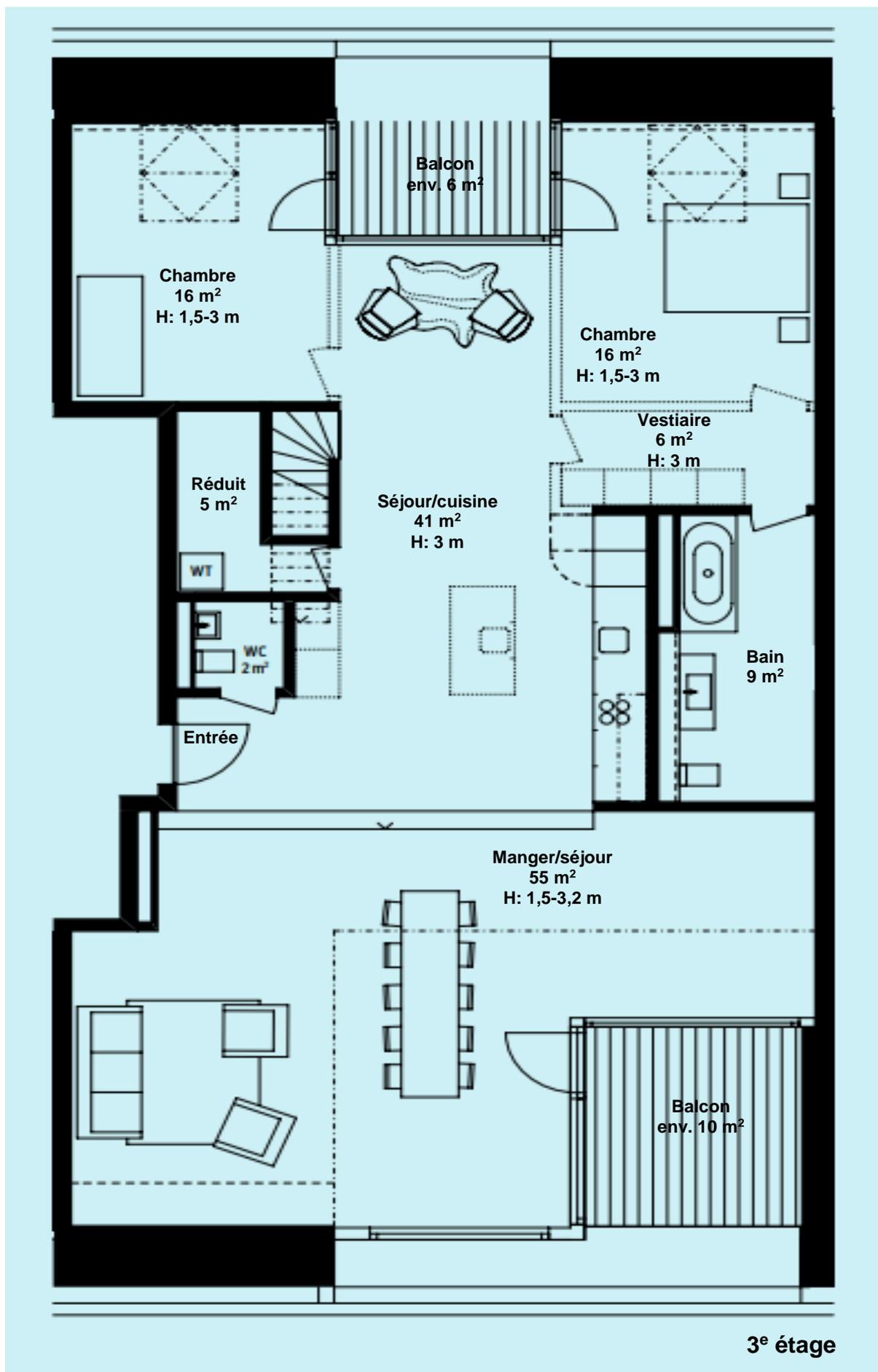


Vue latérale



Galerie  
53 m<sup>2</sup>  
H: 1,5-3 m

4<sup>e</sup> étage

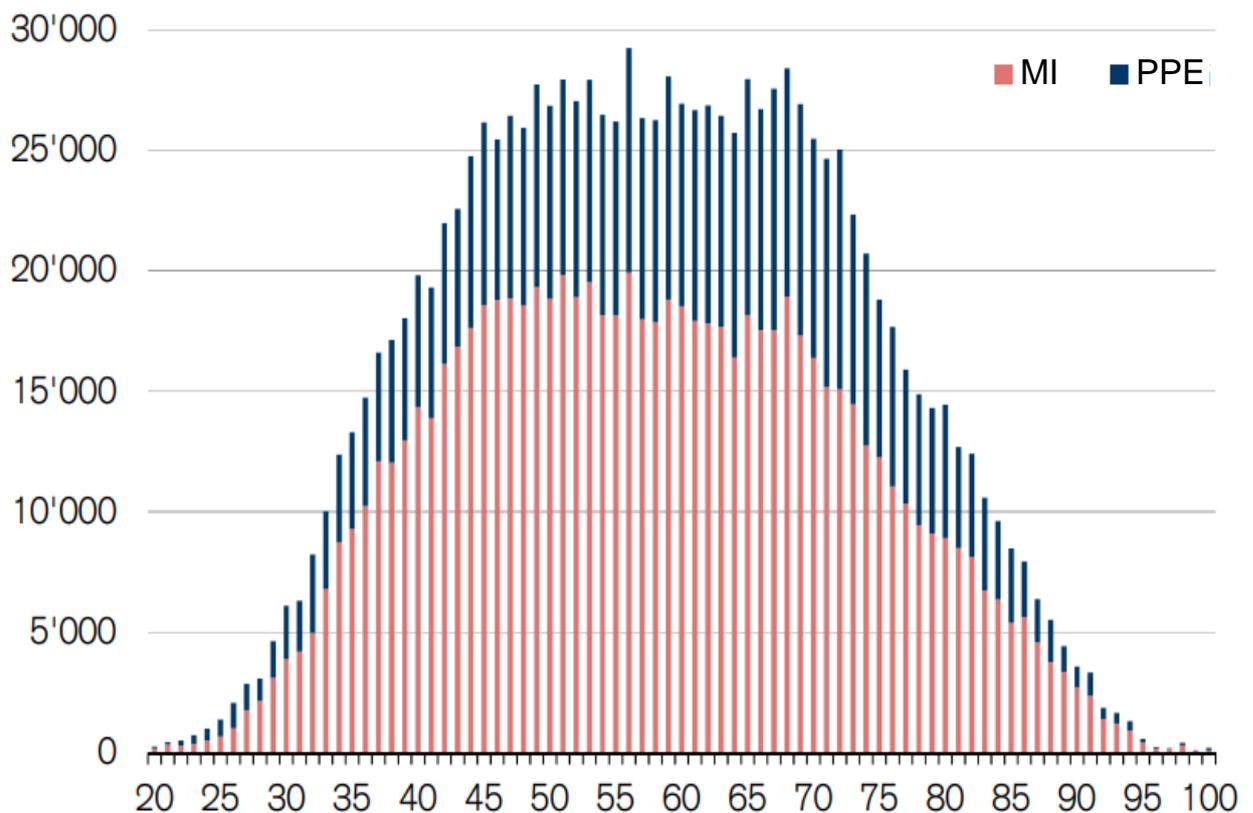


## Conditions à remplir pour la vente ou la location des logements.

### Niveau national

Le revirement à la baisse des prix des logements en propriété après 15 ans de hausse n'a constitué qu'un bref intermède. En 2019, le marché immobilier résidentiel a clairement renoué avec la tendance passée. Même dans le segment haut de gamme, les prix sont de retour dans la zone de croissance. La forte reprise économique stimule la demande, d'autant plus que les frais hypothécaires restent très faibles. La nouvelle hausse est en outre favorisée par plusieurs années de recul constant des activités de construction dans le segment du logement en propriété. L'offre devrait donc encore se réduire à court terme, de sorte que les observateurs prévoient de faibles taux de vacance persistants et de sérieuses hausses des prix dans la plupart des régions. On ne s'attend toutefois pas à un retour de la surchauffe sur le marché résidentiel, protégé de cette issue par le haut niveau des prix et les entraves réglementaires. Par ailleurs, le vieillissement démographique devrait atténuer la demande future de logements en propriété. La génération du *baby boom* a maintenant atteint un âge auquel la propriété résidentielle commence à perdre de l'importance.

### Nombre de ménages propriétaires, selon l'âge

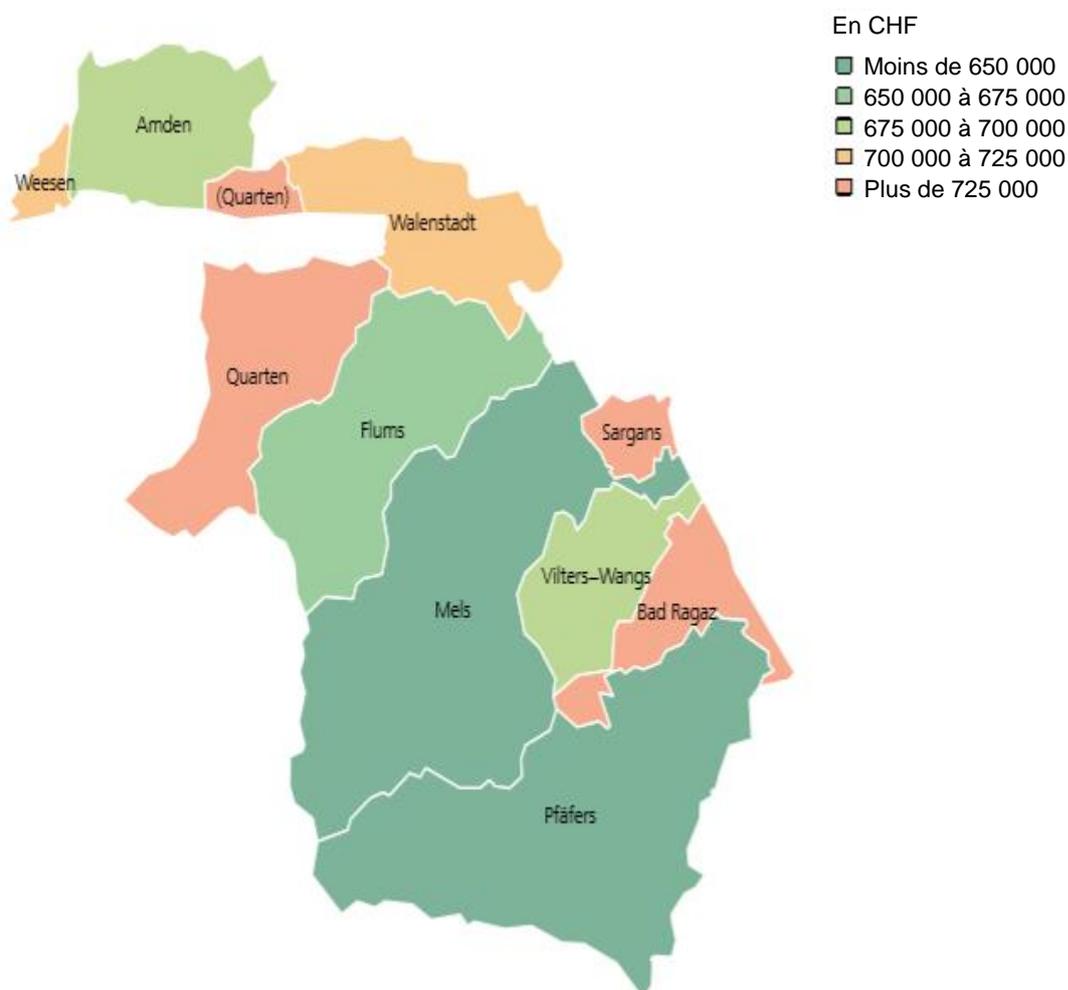


Source: Office fédéral de la statistique, Crédit Suisse

### Niveau régional

À la suite d'activités de construction intensives, le choix d'appartements PPE reste large dans le Sarganserland. La commercialisation de tels objets s'y avère ainsi parfois plus difficile qu'au début de l'année. Il faut s'attendre actuellement à quelque 70 jours de publication pour trouver l'acheteur d'un appartement, soit dix jours de plus qu'il y a deux ans. Les nombreux nouveaux objets apparus sur le marché ont aussi fait gonfler le taux de vacance correspondant, lequel s'établissait à 1,1% en été 2019 (canton de Saint-Gall: 0,6%). Près des deux tiers des objets vacants étaient constitués de logements de 4 à 5 pièces. En mains endroits, la saturation du marché commence à peser sur les prix. Ces douze derniers mois, la commune très prisée de Sargans était presque seule à enregistrer une progression sensible, à 4,6%, alors que la moyenne régionale affichait un recul des prix de 1,4% sur un an. À Mels, le prix moyen par mètre carré pour un logement neuf avec un bon standard d'aménagement est actuellement de l'ordre de 5400 francs.

Vous trouverez ci-après les prix de transaction moyens des appartements PPE en Suisse orientale au 3<sup>e</sup> trimestre 2019:



### **Maître d'ouvrage et entreprise générale**

La société « Alte Textilfabrik Steiner AG » est propriétaire et FFS Real Estate AG et chargée de la commercialisation des appartements PPE. Cette entreprise occupant 15 personnes est à même d'assurer une commercialisation professionnelle.

### **Situation concurrentielle**

Le marché immobilier est âprement disputé dans les communes de Sargans et Mels. Les principales sociétés locales sont Preferea Immobilien AG, Goldinger Immobilien AG, Cristuzzi Immobilien-Treuhand AG et Kurath & Pfiffner Immobilien- und Verwaltungs AG. En outre, la région compte un grand nombre de sociétés fiduciaires qui gèrent et vendent elles-mêmes les immeubles de leurs clients ou d'architectes qui se chargent également de la commercialisation des projets qu'ils réalisent.

<p><b>Exercice C1 – Mandat</b></p> <p>Vous obtenez un mandat global prévoyant l'assistance de FFS Real Estate AG lors de la commercialisation du projet à titre de courtière/courtier en immeubles. Répondez aux questions suivantes sur ce thème :</p> <p><b>C1/a</b> Mentionnez <b>sept</b> caractéristiques essentielles (négatives et positives) de la micro-situation du projet et décrivez-les en quelques mots-clés. Les caractéristiques doivent se référer univoquement au contexte fourni et être clairement distinctes les unes des autres.</p>	<b>80</b>	
	7	

	Caractéristique	Description		
1.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	0,5 0,5	
2.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	0,5 0,5	
3.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	0,5 0,5	

Suite de la solution C1/a:

4.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	0,5	
5.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	0,5	
6.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	0,5	
7.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	0,5	

<b>C1/b</b> Mentionnez <b>sept</b> caractéristiques essentielles (négatives et positives) de la macro-situation du projet et décrivez-les en quelques mots-clés. Les caractéristiques doivent se référer univoquement au contexte fourni et être clairement distinctes les unes des autres.		7	
1.	..... ..... .....	..... ..... .....	0,5 0,5
2.	..... ..... .....	..... ..... .....	0,5 0,5
3.	..... ..... .....	..... ..... .....	0,5 0,5
4.	..... ..... .....	..... ..... .....	0,5 0,5
5.	..... ..... .....	..... ..... .....	0,5 0,5

Suite de la solution C1/b:

6.	.....	.....	0,5 0,5
	.....	.....	
	.....	.....	
7.	.....	.....	0,5 0,5
	.....	.....	
	.....	.....	

<p><b>C1/c</b> Estimez-vous que la micro-situation est plutôt bonne ou mauvaise ?                  Motivez votre réponse en <b>deux phrases</b>.</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	2	
	1	
	1	

<b>C1/d</b> Estimez-vous que la macro-situation est plutôt bonne ou mauvaise ? Motivez votre réponse en <b>deux phrases</b> .	2	
.....	1	
.....	1	
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

<b>C1/e</b> Quel est l'aspect déterminant pour l'appréciation du projet – la micro-situation ou la macro-situation ? Motivez votre réponse en <b>deux phrases</b> .	2	
.....	1	
.....	1	
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

<b>C1/f</b> Mentionnez <b>cinq</b> risques du projet du point de vue de la société « Alte Textilfabrik Steiner » AG.	5	
1) .....	1	
.....		
2) .....	1	
.....		
3) .....	1	
.....		
4) .....	1	
.....		
5) .....	1	
.....		

<b>C1/g</b> Que pensez-vous du prix du logement donné en exemple ? Motivez votre réponse.	2	
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

<b>C1/h</b> Comment justifieriez-vous le prix du logement donné en exemple pour un acheteur potentiel? Mentionnez <b>cinq</b> arguments.	5	
1) .....	1	
2) .....	1	
3) .....	1	
4) .....	1	
5) .....	1	

C1/i Mentionnez <b>trois</b> critères à prendre en compte lors de la formation des prix. Indiquez <b>trois</b> sous-critères par critère.		9	
1.	..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1 1	
2.	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1 1	
3.	..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1 1	

<b>C1/j</b> Analysez la situation de marché en présentant le système du marché immobilier à Mels et environs du point de vue de FFS Real Estate AG.	10	

<b>C1/k</b> Positionnez le projet « Alte Textilfabrik Steiner AG ». Utilisez pour ce faire un diagramme permettant de visualiser huit dimensions.	12	

<p><b>C1/I</b> Interprétez le diagramme « Nombre de ménages propriétaires, selon l'âge ».                  Mentionnez <b>cinq</b> aspects remarquables du diagramme <b>et</b> motivez votre choix.</p>		5	
1.	..... ..... .....	1	
2.	..... ..... .....	1	
3.	..... ..... .....	1	
4.	..... ..... .....	1	
5.	..... ..... .....	1	

<b>C1/m</b> Les responsables du projet seraient de piètres promoteurs s'ils ne s'étaient pas fait une idée claire des acheteurs potentiels. Réalisez une segmentation pour le logement donné en exemple. Fournissez <b>trois critères</b> comportant chacun <b>quatre caractéristiques</b> .		12	
1.	..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1 1 1
2.	..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1 1 1

Suite de la solution C1/m:

3.	..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....	1 1 1 1	
----	-------------------------	---	------------------	--

**D) Marketing de vente : Activités de commercialisation** **50 points**

**Exercice D1**

Il s'agit maintenant de commercialiser les appartements PPE.

- Cochez le cadre budgétaire dont vous estimez avoir besoin pour la commercialisation des appartements PPE.
- Tenez compte ici du fait qu'un site web très professionnel existe déjà. Vous n'avez pas à intégrer l'honoraire de courtage. Une réserve de 10% est déjà incluse.
- Motivez votre choix en **deux à trois phrases**.

<input type="checkbox"/>	CHF 10 000 – 30 000
<input type="checkbox"/>	CHF 120 000 – 150 000
<input type="checkbox"/>	CHF 400 000 – 450 000
<input type="checkbox"/>	CHF 1 – 1,1 mio

Justification :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

<b>1</b>	

**Exercice D2**

Quelles mesures prenez-vous pour assurer le succès de la commercialisation des appartements PPE ?

Mentionnez **huit mesures**. Expliquez et justifiez le choix de vos mesures en **une à deux phrases** et chiffrez-en le coût.

- Tenez compte ici du fait qu'un site web très professionnel existe déjà. Vous n'avez pas à intégrer l'honoraire de courtage. Une réserve de 10% est déjà incluse.
- Admettez qu'aucune autre mesure n'est encore disponible et comptez aussi les éventuelles charges de personnel ou le coût de l'engagement de collaborateurs externes.

12

	Mesure	Justification	Coût
1.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....
2.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....
3.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....

1,5

1,5

1,5

Suite de la solution D2 :

	Mesure	Justification	Coût		
4.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	1,5	
5.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	1,5	
6.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	1,5	
7.	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... .....	1,5	

Suite de la solution D2 :

	Mesure	Justification	Coût
8.	.....	.....	.....
	.....	.....	.....
	.....	.....	.....
	.....	.....	.....
	.....	.....	.....

1,5	
-----	--

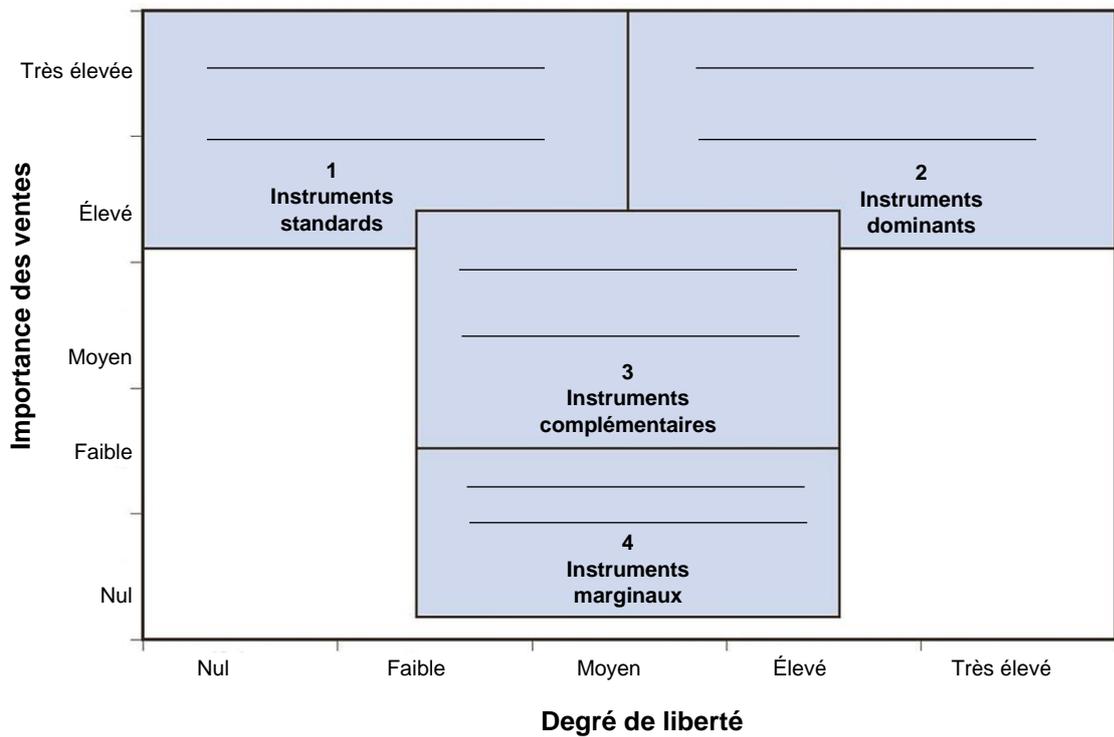
**Exercice D3**

Le modèle standard dominant a pour but de guider la conception du mix-marketing vers les instruments décisifs pour le succès de la vente.

**Complétez** le modèle standard dominant (diagramme) **et** disposez-y correctement les **huit** instruments de l'exercice D2.

Les instruments doivent se référer explicitement aux appartements PPE à commercialiser. Justifiez votre disposition de manière précise et complète.

**8**



0,5  
0,5  
0,5  
0,5  
0,5  
0,5  
0,5  
0,5

Justification :

.....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....  
 .....

0,5  
0,5  
0,5  
0,5  
0,5  
0,5  
0,5  
0,5

<b>Exercice D4</b>		<b>2</b>	
Mentionnez <b>quatre</b> raisons pour lesquelles la satisfaction de la clientèle devrait revêtir une très grande importance pour FFS Real Estate AG.			
1)	..... ..... .....	0,5	
2)	..... ..... .....	0,5	
3)	..... ..... .....	0,5	
4)	..... ..... .....	0,5	

<p><b>Exercice D5</b></p> <p>Vous êtes nommé/e responsable du marketing dans une entreprise d'envergure nationale qui distribue des matériaux de construction pour le bâtiment et les travaux publics. Ces derniers mois, à la suite d'un enchaînement d'événements malheureux, le marketing a été très largement négligé. Vous avez fort à faire.</p> <p>a) Dans un premier temps, il s'agit d'obtenir une bonne vue d'ensemble du portefeuille de l'entreprise afin de pouvoir décider des produits à mettre en évidence ces prochains mois et de ceux à laisser dans l'ombre. Quel type d'analyse de portefeuille convient ici ? (1P)</p> <p>b) Esquissez l'analyse de portefeuille correspondante (6P)</p>	<p><b>7</b></p>	
<p>a) .....</p> <p>.....</p> <p>b) <u>Esquisse</u></p>	<p>1</p> <p>6</p>	

<b>Exercice D6</b>	<b>12</b>	
<p>L'analyse de portefeuille est étroitement liée au cycle de vie des produits.</p> <p>a) Dessinez un cycle de vie produit typique avec <b>six</b> phases. (5P)</p> <p>b) Expliquez la relation entre les différentes phases du cycle de vie produit et les champs de l'analyse de portefeuille (4P)</p> <p>c) Que peut-on entreprendre lorsqu'un produit est de moins en moins bien accepté sur le marché ou lorsque des concurrents offrent de meilleurs produits ? Quel est l'objectif de cette mesure ? (2P)</p> <p>d) Indiquez <b>un</b> exemple illustrant la question c) (1P)</p>		
<p>a) <u>Cycle de vie produit typique - dessin</u></p>	5	



Suite et fin de la solution D6 :

c) .....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

d) .....  
.....  
.....  
.....  
.....

2	
1	

<p><b>Exercice D7</b></p> <p>Outre le cycle de vie produit, le cycle de vie client joue aussi un rôle important dans le marketing.</p> <p>a) Définissez brièvement la notion de cycle de vie client (1P)</p> <p>b) Mentionnez les <b>trois</b> phases du cycle de vie client (3P)</p> <p>c) Expliquez la notion de « montée en gamme » (<i>upselling</i>) (1P)</p> <p>d) Indiquez un exemple de montée en gamme dans le secteur immobilier (1P)</p> <p>e) Expliquez la notion de « vente croisée » (<i>cross-selling</i>) (1P)</p> <p>f) Indiquez un exemple de vente croisée dans le secteur immobilier (1P)</p>	<p>8</p>	
<p>a) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>1</p>	
<p>b) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>3</p>	
<p>c) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>1</p>	

d) .....  
.....  
.....  
.....  
.....

e) .....  
.....  
.....  
.....  
.....

f) .....  
.....  
.....  
.....  
.....

1	
1	
1	

**E) Techniques de présentation et de communication 30 points**

<p><b>Exercice E1</b></p> <p>Un nouveau client constitue toujours à la fois une grande opportunité et un grand défi à relever.</p> <p>Dressez une check-list comportant <b>huit</b> points à préparer pour un premier entretien avec le client. Seuls des points concrets en relation directe avec l'entretien sont attendus ici (pas d'exemples <b>ni</b> de points tels que « méditer », « se brosser les dents », « costume seyant », etc.)</p>	<p><b>8</b></p>	
<p>1) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>1</p>	
<p>2) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>1</p>	
<p>3) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>1</p>	
<p>4) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>1</p>	

Suite de la solution E1 :

5) .....  
.....  
.....  
.....  
.....

6) .....  
.....  
.....  
.....  
.....

7) .....  
.....  
.....  
.....  
.....

8) .....  
.....  
.....  
.....  
.....

1	
1	
1	
1	

<p><b>Exercice E2</b></p> <p>Les entretiens de prospection chez le client se déroulent en plusieurs phases.</p> <p>a) Mentionnez <b>trois</b> phases d'un entretien de prospection (1,5P)</p> <p>b) Expliquez le contenu de chacune des phases (1,5P)</p> <p>c) Définissez l'objectif de chacune des phases (1,5P)</p>	<b>4,5</b>	
--	------------	--

	Phase	Contenu	Objectif
a)	..... ..... ..... .....	..... ..... ..... .....	..... ..... ..... .....
b)	..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... .....
c)	..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... .....	..... ..... ..... ..... ..... .....

1,5	
1,5	
1,5	

<p><b>Exercice E3</b></p> <p>Dans la pratique, le vendeur est sans cesse confronté à des clients qui expriment des objections, des prétextes et des doutes.</p> <p>a) Expliquez la différence entre des prétextes et des objections (1,5P)</p> <p>b) Comment un vendeur chevronné réagit-il à de simples prétextes ?</p> <p>Indiquez <b>trois</b> possibilités <b>et</b> fournissez à chaque fois les indications suivantes : (3P)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La <b>désignation</b> technique correcte de la réaction.</li> <li>• Une <b>explication</b> montrant de manière concrète et bien compréhensible, en deux ou trois phrases, comment vous procédez dans une telle situation et quel effet vous visez ainsi en répondant à un prétexte du client.</li> </ul>	4,5	
<p>a) .....</p> <p>.....</p>	1,5	

b)

1.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
2.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>
3.	<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

3	
---	--

**Exercice E4**

Les gens sont guidés par différents besoins. L'analyse des besoins constitue donc une condition centrale pour le bon déroulement d'un entretien de vente.

Dessinez la pyramide de Maslow **et** donnez **deux** exemples de chacun des besoins.

**10**

1  
1  
1  
1  
1  
1  
1  
1  
1  
1  
1

Exemples:

.....

.....

.....

.....

.....

<b>Exercice E5</b> Il est établi que l'écoute active favorise une bonne compréhension mutuelle. Mentionnez les <b>trois</b> comportements de l'écoute active <b>et</b> expliquez chacun d'eux en <b>deux phrases</b> .		<b>3</b>	
1.	..... ..... ..... ..... ..... .....	1	
2.	..... ..... ..... ..... ..... .....	1	
3.	..... ..... ..... ..... ..... .....	1	



## Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019 Examen écrit

# Épreuve: Vente d'immeubles Partie: Financement

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Nom, prénom : \_\_\_\_\_

N° de candidat/e : \_\_\_\_\_

Canton : \_\_\_\_\_

### Outils autorisés

#### Généralités

L'utilisation de laptops, tablettes et smartphones est interdite pendant l'examen.

#### Calculatrice de poche

**Seule** la calculatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments) est autorisée.

#### Textes légaux

Les textes légaux autorisés sont mis à la disposition des candidats par la CSEEI. Il s'agit des éditions officielles des CC, CO, LTVA, LP, OBLF et CPC.

### Notes à l'attention des candidates/candidats à l'examen

1. Veuillez **absolument** à remplir l'entête (n° de candidat/e) de chacune des pages. Sur les pages supplémentaires, inscrire absolument le n° de candidat/e et le nom complet.
2. Les solutions doivent être rédigées dans l'espace libre situé au-dessous de chacune des questions.
3. Si des pages supplémentaires s'avèrent nécessaires, veiller absolument à ajouter un renvoi correspondant sur la page de l'épreuve.
4. Les solutions doivent être lisibles. La structure et la présentation comptent dans l'évaluation.
5. Les réponses partielles sont évaluées dans l'ordre indiqué (exemple: si 8 réponses sont exigées et 10 réponses sont énumérées, seules les 8 premières sont évaluées).
6. Temps disponible: **45 minutes**
7. L'ensemble des feuilles de solutions et des notes doit être remis. **Si tout ou partie d'une épreuve manque, aucune correction n'est effectuée.**

### Annexes

Sans.

### Abréviations

**CO** Code des obligations

**CC** Code civil suisse

**FINMA** Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers

Épreuves	Sujet	Pondération
A	Système bancaire suisse	4
B	Bases des opérations de crédit	6
C	Crédit sur gage immobilier	4
D	Octroi d'hypothèques	3
E	Analyse de crédit	8,5
F	Estimation d'immeubles	8
G	Exemples de cas	11,5
	<b>Total</b>	<b>45</b>

**A) Système bancaire suisse**

**4 points**

<b>Exercice A1</b>	<b>1</b>	
Quelle autorité réglemente les activités des banques exerçant en Suisse ?		
.....		
.....		
.....		

<b>Exercice A2</b>	<b>2</b>	
Le secteur hypothécaire suisse compte de nombreux prestataires et intermédiaires exerçant uniquement en ligne.		
a) Indiquez un prêteur hypothécaire en ligne. (0,5 point)		
b) Mentionnez le principal intermédiaire hypothécaire de Suisse. (0,5 point)		
c) Quelle est la différence entre une banque en ligne et une banque de détail comme «Raiffeisen» ou une banque régionale ? Décrivez cette différence en <b>deux</b> phrases. (1 point)		
a) .....		
.....		
b) .....		
.....		
c) .....		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

**Exercice A3**

La presse quotidienne actuelle nous apprend que l'autorité réglementaire pousse les banques à renforcer leurs efforts d'autorégulation au niveau des directives de financement d'objets de placement.

Mentionnez **deux** arguments évoqués pour cela par la FINMA.

Remarque:

0,5 point par réponse correcte.

1) .....

2) .....

<b>1</b>	

**B) Bases des opérations de crédit**

**6 points**

<p><b>Exercice B1</b></p> <p>Quels sont les <b>quatre</b> types de risques entre lesquels les banques répartissent les risques de crédit ?</p> <p>Remarque : 0,5 point par réponse correcte.</p>	2	
<p>1) .....</p> <p>2) .....</p> <p>3) .....</p> <p>4) .....</p>		
<p><b>Exercice B2</b></p> <p>a) Qu'est-ce qui distingue un crédit gagé d'un crédit non gagé ? Décrivez la différence en <b>deux phrases</b>. (0,5 point)</p> <p>b) Quelle est la notion bancaire désignant le crédit couvert ? (0,5 point)</p>	1	
<p>a) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>b) .....</p> <p>.....</p>		

<b>Exercice B3</b>	<b>2</b>	
a) Quelles sont les <b>trois</b> formes de crédits hypothécaires que vous connaissez ? (1,5 point)		
b) Quelle est la forme de crédit la plus flexible du point de vue de l'emprunteur ? (0,5 point)		
a) ..... .....		
b) ..... .....		

<b>Exercice B4</b>	<b>1</b>	
Il existe en Suisse <b>deux possibilités</b> de remboursement direct de crédits ou de prêts.		
a) Quelles sont ces <b>deux possibilités</b> ? (0,5 point)		
b) Laquelle est la plus fréquente en Suisse ? (0,5 point)		
a) ..... .....		
b) ..... .....		

**C) Crédit sur gage immobilier**

**4 points**

**Exercice C1**

Qu'entend-on par un crédit sur gage immobilier ? Répondez en **une** phrase.

.....  
.....  
.....

<b>1</b>	

**Exercice C2**

Quel est l'effet principal du gage immobilier ?

- a) Décrivez-le en **deux phrases**. (0,5 point)
- b) Quelle voie de droit ordinaire permet au créancier d'ainsi faire valoir ses droits ? (0,5 point)

a) .....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

b) .....  
.....

<b>1</b>	

**Exercice C3**

Il existe en Suisse différents types de cédulas hypothécaires.

- a) Mentionnez les **deux** principaux types. (1 point)
- b) Lequel de ces types est protégé contre le risque de perte ? (1 point)

a) .....

.....

b) .....

.....

<b>2</b>	

**D) Octroi d'hypothèques**

**3 points**

<b>Exercice D1</b>			<b>2</b>	
Quelles questions essentielles doivent être abordées et éclaircies avec le client dans le cadre d'un entretien de financement d'un logement en propriété ? <u>Remarque</u> : 0,5 point par sélection correcte.				
Montant et responsabilité pour le crédit.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Ameublement prévu du bien immobilier.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Rénovations/investissements prévus pour l'objet.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Contenu du contrat de mariage.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
<b>Exercice D2</b>			<b>1</b>	
Lors de l'acquisition d'immeubles, le vendeur et le notaire exigent une confirmation du financement ou un engagement de paiement irrévocable. a) Décrivez la différence en <b>deux phrases</b> . (0,5 point) b) Dans ce cas, laquelle de ces possibilités offre une garantie supplémentaire au vendeur ? (0,5 point)				
a)	.....			
	.....			
	.....			
	.....			
	.....			
	.....			
	.....			
b)	.....			
	.....			

**E) Analyse de crédit**

**8,5 points**

**Exercice E1**

**Trois** questions se posent lors de l'examen d'une demande de crédit de construction. Lesquelles ?

Remarque : 0,5 point par question correcte.

1,5

1) .....

.....

2) .....

.....

.....

.....

3) .....

.....

<b>Exercice E2</b>  A l'aide d'un graphique, esquissez et légendez la structure de financement utilisée usuellement par les banques pour des logements occupés par leur propriétaire. Fournissez des indications en pour-cent.  Esquisse correcte = 1 point Légendes correctes = 1 point	<b>2</b>	

<b>Exercice E3</b>		<b>1</b>	
Les valeurs suivantes sont connues pour l'achat d'un immeuble locatif : Estimation fiscale 1 050 000 francs, valeur de rendement 1 300 000 francs et prix d'achat 1 400 000 francs.			
a) Laquelle de ces valeurs la banque va-t-elle retenir en tant que valeur de nantissement ? (0,5 point)			
b) Comment se nomme le principe que les banques appliquent dans un tel cas ? (0,5 point)			
a) .....			
b) .....			
<b>Exercice E4</b>		<b>2</b>	
Lesquelles des déclarations suivantes sur la «viabilité» d'un crédit analysé par les banques sont-elles correctes ? <u>Remarque</u> : 0,5 point par sélection correcte.			
Des bénéfices sur les cours des actions peuvent être intégrés dans le calcul.	<input type="checkbox"/> juste <input type="checkbox"/> faux	0,5	
Des crédits réguliers de rentes viagères peuvent être considérés comme des revenus durables.	<input type="checkbox"/> juste <input type="checkbox"/> faux	0,5	
Les intérêts dus sur un prêt familial contractuel n'affectent pas le revenu durable.	<input type="checkbox"/> juste <input type="checkbox"/> faux	0,5	
Les banques intègrent généralement les paiements de primes à 100% dans le revenu durable.	<input type="checkbox"/> juste <input type="checkbox"/> faux	0,5	

<b>Exercice E5</b>			<b>2</b>	
Quels faits exercent une influence négative sur la solvabilité d'un acheteur ? <u>Remarque</u> : 0,5 point par sélection correcte.				
La déclaration d'impôt de l'acheteur mentionne des dettes ouvertes totalisant 1'000 francs pour des factures de cartes de crédit.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
L'acheteur a financé sa voiture avec un leasing.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
L'acheteur vit séparé de sa femme et de sa fille de deux ans. Un contrat d'obligation d'entretien figure au dossier.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
L'acheteur mentionne dans sa déclaration d'impôts un gain à la loterie d'un montant de 500 000 francs.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	

**F) Estimation d'immeubles**

**8 points**

**Exercice F1**

Quelle méthode d'estimation la banque va-t-elle utiliser pour déterminer la valeur des biens immobiliers suivants ?

- a) Appartement en PPE
- b) Maison individuelle
- c) Immeuble de placement
- d) Comment les banques nomment-elles leur valeur interne d'estimation ?

Remarque : 0,5 point par méthode correcte et pour la désignation correcte.

- a) .....
- .....
- b) .....
- .....
- c) .....
- .....
- d) .....
- .....

<b>2</b>	



**Exercice F3**

Lors de l'estimation d'un immeuble de rendement, quels sont les principaux facteurs exerçant une influence sur la valeur de nantissement qui sera retenue par la banque ?

Mentionnez-en **quatre**.

Remarque:

0,5 point par réponse correcte.

2

1) .....

2) .....

3) .....

4) .....



**Exercice G2**

Vos clients Madame et Monsieur Müller souhaitent acquérir comme résidence secondaire le joli chalet que vous leur proposez au prix de 650 000 francs. Les Müller souhaitent votre avis quant aux possibilités de financement de cet objet et vous fournissent les informations suivantes :

- Madame et Monsieur Müller sont tous deux nés en 1969. Monsieur Müller touche un salaire annuel de 220 000 francs et Madame Müller un salaire à temps partiel de 70 000 francs.
- Ils sont déjà propriétaires de leur résidence principale dont les charges annuelles calculées par la banque se montent à 50 000 francs.
- Ils disposent de 150 000 francs en liquide et peuvent retirer 150 000 francs à cet effet sur leur avoir de la prévoyance professionnelle (LPP).

Sur la base de ces informations, déterminez :

- a) Les capitaux propres et étrangers à réunir pour l'achat de la résidence secondaire (1 point)
- b) Les charges liées à la résidence secondaire en tenant compte de la situation globale. (2 points)
- c) Calculez la viabilité et déterminez si le financement peut être octroyé en l'état. (2 points)

5

**Numéro de candidat/e:** \_\_\_\_\_

--	--

**Exercice G3**

Madame et Monsieur Müller veulent absolument acheter le chalet décrit à l'exercice G2. De quelles possibilités disposent-ils pour acheter l'objet, soit immédiatement soit à une date ultérieure ?

Énumérez **cinq** possibilités.

Remarque : 0,5 point par réponse correcte.

2,5

1) .....

2) .....

3) .....

4) .....

5) .....



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

## Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019 Examen écrit

# Épreuve : Vente d'immeubles Partie : Fiscalité

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Nom, prénom : \_\_\_\_\_

N° de candidat/e : \_\_\_\_\_

Canton : \_\_\_\_\_

### Outils autorisés

#### Généralités

L'utilisation de laptops, tablettes et smartphones est interdite pendant l'examen.

#### Calculatrice de poche

**Seule** la calculatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments) est autorisée.

#### Textes légaux

Les textes légaux autorisés sont mis à la disposition des candidats par la CSEEI. Il s'agit des éditions officielles des CC, CO, LTVA, LP, OBLF et CPC.

### Informations à l'intention des candidats à l'examen

1. Veuillez **impérativement** compléter l'en-tête de chaque page (N° de candidat). Veuillez impérativement indiquer votre nom complet en plus du numéro de candidat sur les feuilles complémentaires.
2. Les réponses doivent figurer dans l'espace libre situé sous la question.
3. Si vous avez utilisé des feuilles complémentaires pour aboutir à une solution, veuillez impérativement l'indiquer sur la copie de l'épreuve.
4. Vos réponses doivent être bien lisibles. L'évaluation tient également compte de la structure et de la présentation de votre réponse.
5. Les réponses partielles seront prises en compte dans l'ordre dans lequel elles ont été données. (Exemple: si le nombre de réponses demandées est 8 et que le candidat en a inscrit 10, seules les 8 premières réponses seront prises en compte.)
6. Temps de réponse disponible: **45 minutes**
7. Toutes les feuilles de réponse et notes doivent être remises à la fin de l'examen. **En l'absence de réponse ou de parties de réponse, celle-ci ne sera pas corrigée.**

### Annexes

Sans

### Abréviations

**IGI** Impôt sur les gains immobiliers  
**TVA** Taxe sur la valeur ajoutée

Épreuves	Sujet	Pondération
<b>A</b>	Groupes de questions à répondre par juste ou faux	12
<b>B</b>	Questions fiscales relatives à la vente d'immeubles, aux successions et donations	33
	<b>Total</b>	<b>45</b>

**A) Groupes de questions à répondre par juste ou faux 12 points**

**Évaluation des groupes de questions A1 – A6**

Décidez, pour chacune des questions ou déclarations, si celle-ci est juste ou fausse. Cochez (x) chaque fois la case «juste» ou «faux».

Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

Réponse exacte = 0,5 point = 0,5  
Réponse fausse = 0,0 point = 0,0

<b>Exercice A1</b>			<b>2</b>	
Qui est assujetti à l'impôt (sujet de l'impôt) ?				
Sont redevables de droits de mutation des personnes tant physiques que morales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Seules des personnes morales sont assujetties à l'impôt sur les gains immobiliers.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Est assujettie à l'impôt sur les donations la personne qui reçoit la donation.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
L'impôt sur la fortune est dû par une personne morale.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
<b>Exercice A2</b>			<b>2</b>	
Qui prélève les impôts (souveraineté fiscale) ?				
La taxe sur la valeur ajoutée est prélevée par les cantons.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
L'impôt sur les gains immobiliers est prélevé par les cantons et en partie par les communes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
L'impôt sur les donations est prélevé par la Confédération, les cantons et les communes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Les droits de mutation sont prélevés par la Confédération.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice A3</b>			<b>2</b>	
Questions relatives aux impôts périodiques liés à la propriété foncière.				
Des droits de mutation payés ne sont pas déductibles lors de la détermination du revenu imposable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Des investissements visant le maintien de la valeur peuvent être portés en déduction dans la détermination du revenu imposable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Une personne physique possède un appartement PPE qu'elle loue à des tiers aux conditions du marché (CHF 24 000 par an). Son propriétaire est imposable sur la valeur locative (CHF 10 000) de ce logement pour l'impôt sur le revenu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Pour l'impôt fédéral direct, la notion de «commerce professionnel d'immeubles» exerce une influence sur l'imposition du gain résultant de la vente d'immeubles par des personnes physiques.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice A4</b>			<b>2</b>	
Questions relatives à l'impôt sur les gains immobiliers (IGI).				
Tous les cantons utilisent un même tarif linéaire pour la détermination de l'IGI.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Dans certains cantons, une détention d'immeuble de courte durée (généralement jusqu'à cinq ans) motive une majoration de spéculation lors du calcul de l'IGI.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le principe de congruence prévoit que le calcul du bénéfice doit se fonder sur des situations comparables.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le transfert d'un immeuble de la fortune privée à la fortune commerciale du propriétaire peut motiver un IGI.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

<b>Exercice A5</b>			<b>2</b>	
Questions relatives aux droits de mutation.				
En matière de droits de mutation, il n'existe pas d'exception subjective pouvant justifier une exonération d'impôt.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Tous les cantons prélèvent des droits de mutation.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Les droits de mutation sont un impôt direct.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Dans quelques cantons, les droits de mutation sont supprimés ou réduits en cas d'utilisation par le propriétaire.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
<b>Exercice A6</b>			<b>2</b>	
Questions relatives à l'impôt sur les successions et les donations.				
Les donations ne dépassant pas la valeur de 50 000 francs ne sont généralement pas soumises à l'impôt sur les successions et les donations.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Dans la majorité des cantons, le taux d'imposition sur les successions évolue de manière dégressive en fonction du montant de la dévolution.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Dans la majorité des cantons, les héritiers sont responsables solidairement du paiement de l'impôt sur les successions jusqu'à concurrence de leur héritage.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	
Dans tous les cantons, les donations entre frères et sœurs ne sont pas soumises à l'impôt sur les donations.	<input type="checkbox"/> juste	<input type="checkbox"/> faux	0,5	

**B) Questions fiscales relatives à la vente d'immeubles, aux successions et donations** **33 points**

<b>Exercice B1</b>	<b>2</b>	
a) L'impôt sur les gains immobiliers repose sur <b>deux</b> systèmes fiscaux. Lesquels ?		
b) Dans quel système fiscal le type d'imposition dépend-il du fait que l'immeuble vendu se trouve dans la fortune privée ou commerciale ?		
a) .....	1	
.....		
b) .....	1	

<b>Exercice B2</b>	<b>2</b>	
Mentionnez <b>deux</b> motifs de différé d'imposition de l'IGI lors du changement de propriétaire d'un immeuble.		
.....		
.....		
.....		

<b>Exercice B3</b>	<b>3</b>	
a) Un transfert économique peut-il motiver le prélèvement de droits de mutation et d'impôts sur les gains immobiliers ?		
b) Expliquez en une à deux phrases ce qu'on entend par transfert économique.		
a) .....	1	
b) .....	2	
.....		
.....		

**Exercice B4**

Dans la situation suivante, sur quelle valeur sont calculés les droits de mutation et quelle est la part des droits de mutation imputable à l'acheteur ?

**Structure de la solution**

Établissez une présentation claire du calcul.

**Situation**

Jan Federer achète un immeuble de rendement à des fins de placement pour la somme de 9 000 000 francs. Le contrat de vente comprend les conventions suivantes :

- Les droits de mutation de 2,5% au total sont à verser par l'acheteur et le vendeur à parts égales.
- L'acheteur prend en charge l'impôt sur les gains immobiliers de 120 000 francs.
- L'acheteur peut utiliser gratuitement quatre places du parking souterrain pendant cinq ans à compter de la date de la vente. La location d'une telle place de parc à des tiers coûte actuellement CHF 1'200/an.
- Le vendeur peut utiliser gratuitement un local de bricolage pendant cinq ans. Les autres locaux similaires de cet immeuble sont loués à des tiers pour CHF 4'200/an.
- L'hypothèque fixe actuelle de CHF 5 000 000 (taux d'intérêt: 1,2%; durée restante: deux ans) est reprise par l'acheteur.

3

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### Exercice B5

Sur la base de la situation décrite ci-après, déterminez si un impôt sur les gains immobiliers est dû à la suite de la cession d'immeuble en question. Si c'est le cas, calculez le montant de cet impôt. Si aucun impôt sur les gains immobiliers n'est dû, expliquez pourquoi.

#### Structure de la solution

Établissez une présentation claire du calcul en désignant chacune des valeurs utilisées.

#### Situation

En 2002, Alex Weyermann a fait l'acquisition d'un immeuble de rendement pour la somme de 7 500 000 francs. Les autres frais liés à l'opération sont mis à la charge d'Alex Weyermann. Ils ont totalisé 40 000 francs. Les droits de mutation, soit un total de 180 000 francs, ont aussi été réglés par Alex Weyermann.

Depuis 2002, les investissements suivants ont été consentis :

- Entretien courant depuis 2002 lors de six changements de locataires pour un total de CHF 85 000.
- En 2010, tous les balcons ont été transformé en jardins d'hiver, ce qui a nécessité des investissements de CHF 130 000.
- En 2013, pour répondre aux problèmes posés par la présence de chiens et de chats, toute l'aire de l'immeuble a été clôturée. Ces travaux ont coûté CHF 30 000.
- En 2014, toutes les cuisines de l'immeuble ont été assainies pour un total de CHF 600 000, dont 40% ont été déclarés comme investissements de maintien de la valeur dans la déclaration d'impôt de 2014.
- En 2018, la place de jeux a été rénovée pour CHF 30 000.

En 2019, Alex Weyermann vend l'immeuble pour 8 800 000 francs. Il prend alors en charge des frais de courtage de 115 000 francs et divers autres frais et charges totalisant 30 000 francs. L'acheteur ne reprend pas l'hypothèque fixe existante et une indemnité de résiliation anticipée de 35 000 francs est due à ce titre. Les droits de mutation s'établissent à 220 000 francs et sont entièrement pris en charge par le vendeur comme le prévoit le contrat de vente.

Le taux de l'impôt sur les gains immobiliers est de 5%. Les gains immobiliers inférieurs à 30 000 francs sont exonérés.

7





<p><b>Exercice B7</b></p> <p>Sur la base de la situation décrite ci-après, indiquez la valeur soumise à l'impôt sur les successions dans chaque canton concerné.</p> <p><b>Situation</b></p> <p>Aurelie Favre, célibataire et sans enfant domiciliée à Delley-Portalban/FR est décédée. Son testament contient les dispositions suivantes :</p> <p>a) L'appartement en PPE non gagé de Locarno/TI, d'une valeur vénale de 900 000 francs (dernière valeur fiscale déclarée: CHF 350 000) revient à son amie Chantal Moulin, domiciliée au Locle/NE.</p> <p>b) Le compte de dépôt d'un montant de 150 000 francs revient à sa compagne de voyage Clara Rey de Lausanne/VD.</p> <p>c) Les autres actifs des deux comptes d'épargne totalisant environ 80 000 francs reviennent à sa bonne connaissance Hans Müller de Thoune/BE.</p>	<p><b>3</b></p>	
<p>a) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>b) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>c) .....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>	

<b>Exercice B8</b>	<b>2</b>	
Quelles donations sont exonérées de l'impôt sur les donations ? Mentionnez <b>deux</b> cas différents.		
.....		
.....		
.....		
.....		
.....		

<b>Exercice B9</b>	<b>2</b>	
Il y a quelques années Bianca Ferrari, experte financière auprès d'une grande banque, a fait un héritage considérable. Elle a essentiellement investi celui-ci dans des immeubles répartis dans l'ensemble du pays. Depuis quelques années, elle achète et vend chaque année un ou deux immeubles. Le rendement des immeubles est optimisé par un financement composé à 60% de capitaux étrangers.		
a) Indiquez pourquoi les gains résultant des ventes d'immeubles de Madame Ferrari sont imposés depuis cinq ans via l'impôt sur le revenu et pourquoi elle paie également des cotisations aux assurances sociales sur ces gains.		
b) Quelles seraient les conséquences de cette situation en cas de perte sur des ventes d'immeubles ?		
a)	1	
.....		
.....		
b)	1	
.....		
.....		
.....		
.....		

<b>Exercice B10</b>	<b>2</b>	
a) Un immeuble jusqu'alors imposé par option à la TVA peut-il être vendu ensuite sans option ? b) Si oui, quels sont les risques financiers encourus par le vendeur ? Si non, pourquoi pas ?  a) ..... ..... .....  b) ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... ..... .....		

### Exercice B11

Dans la situation décrite ci-après, recommandez-vous à votre client (Grimaldi SA) de vendre l'immeuble avec ou sans option d'imposition à la TVA ?

- Motivez votre décision.
- Calculez les conséquences financières de votre recommandation. Le calcul doit être présenté de manière clairement compréhensible.

#### Situation

En 2011, la société fiduciaire Grimaldi SA a acquis un terrain à bâtir pour la somme de 1,2 million de francs.

En 2012, un immeuble commercial a été bâti sur ce terrain (coût de construction: CHF 10,8 mio). La totalité des coûts de construction a été portée au débit avec une TVA de 8%. L'immeuble a été entièrement loué à une organisation à but non lucratif, non assujettie à la TVA (sans option).

En 2015, l'immeuble a été doté d'une annexe pour la somme de 540 000 francs (TVA 8% incluse). Ces locaux aussi ont été repris par le locataire unique de l'immeuble.

En 2017, des travaux d'entretien de divers locaux (notamment peinture) totalisant 108 000 francs (TVA 8% incluse) ont été pris en charge par Grimaldi SA.

Toutes les factures (construction, annexe, travaux d'entretien) sont disponibles.

En 2019, comme le locataire a résilié le bail, Grimaldi SA souhaite profiter de la forte hausse des prix de l'immobilier pour vendre cet immeuble commercial.

Le principal prospect est une société de commerce assujettie à la TVA qui souhaite acquérir l'immeuble pour l'exploiter elle-même durablement.

4





SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

## Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019 Examen écrit

# Épreuve: Vente d'immeubles

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Nom, prénom: \_\_\_\_\_

N° de candidat/e: \_\_\_\_\_

Canton : \_\_\_\_\_

### Outils autorisés

#### Généralités

L'utilisation de laptops, tablettes et smartphones est interdite pendant l'examen.

#### Calculatrice de poche

**Seule** la calculatrice **TI-30X IIB** (Texas Instruments) est autorisée.

#### Textes légaux

Les textes légaux autorisés sont mis à la disposition des candidats par la CSEEI. Il s'agit des éditions officielles des CC, CO, LTVA, LP, OBLF et CPC.

### Notes à l'attention des candidates/candidats à l'examen

1. Veuillez **absolument** à remplir l'entête (n° de candidat/e) de chacune des pages. Sur les pages supplémentaires, inscrire absolument le n° de candidat/e et le nom complet.
2. Les solutions doivent être rédigées dans l'espace libre situé au-dessous de chacune des questions.
3. Si des pages supplémentaires s'avèrent nécessaires, veuillez absolument à ajouter un renvoi correspondant sur la page de l'épreuve.
4. Les solutions doivent être lisibles. La structure et la présentation comptent dans l'évaluation.
5. Les réponses partielles sont évaluées dans l'ordre indiqué (exemple: si 8 réponses sont exigées et 10 réponses sont énumérées, seules les 8 premières sont évaluées).
6. Temps disponible: **90 minutes**
7. L'ensemble des feuilles de solutions et des notes doit être remis. **Si tout ou partie d'une épreuve manque, aucune correction n'est effectuée.**

### Annexes

Sans

### Abréviations

**CO** Code des obligations

**CC** Code civil suisse

**OBLF** Ordonnance sur le bail à loyer et le bail à ferme d'habitations et de locaux commerciaux

Épreuves	Sujet	Pondération
A	Cas pratique	49
B	Propriété par étages	11
C	Questions d'ordre général	30
	<b>Total</b>	<b>90</b>

## A) Cas pratique

49 points

### Contexte

Votre client est médecin-chef dans un hôpital de la région et s'apprête à prendre sa retraite. Il gère des placements immobiliers privés via sa propre société RenRE AG à Zollikon (RenRE). RenRE détient déjà deux immeubles de rendement. En prévision du versement ses avoirs de la prévoyance professionnelle dont le montant est important, votre client décide d'acquérir un troisième immeuble d'envergure par l'intermédiaire de RenRE. Son objectif consiste à faire de RenRE une sorte de caisse de pension privée avec des charges raisonnables et un rendement stable.

RenRE a été rendue attentive aux objets suivants (exemple fictif) :

- Immeubles d'habitation avec partie artisanale et bureaux à 8193 Eglisau, tous sis sur une même parcelle
- Bâtiment utilisé pour des activités artisanales et des bureaux
  - 350 m<sup>2</sup> artisanat et bureaux \*\*1
  - 200 m<sup>2</sup> entrepôt aménagé au sous-sol sans ascenseur \*\*\*\*
- Bâtiment historique inscrit au patrimoine
  - 250 m<sup>2</sup> duplex 7,5 pièces sans balcon\*\*\*
  - 120 m<sup>2</sup> 4,5 pièces avec terrasse commune \*\*
  - 20 m<sup>2</sup> 1 pièce avec terrasse commune \*\*
- Immeuble d'habitation bâti en 2002, inscrit au patrimoine local (logements sans balcon)
  - 2x 55 m<sup>2</sup> 2,5 pièces \*\*\* (1x vacant)
  - 2x 110 m<sup>2</sup> 4,5 pièces \*\*\* (1x vacant)
  - 1x 50 m<sup>2</sup> 2 pièces \* (vacant)
- Surface utile totale: 1320 m<sup>2</sup>
- Superficie parcelle: 2111 m<sup>2</sup> dont 604 m<sup>2</sup> en zone forestière (au sud, vers l'amont)
- Situation :
  - Pente de la rive sud du Rhin, idyllique, calme, plus proche construction à 300 m.
  - Orientation de la parcelle et des bâtiments: Nord
  - Bâtiment historique à 5 m. du Rhin, surplombant le mur de la berge
  - Vue directe sur le Rhin et sur l'autre rive, la vieille ville d'Eglisau
  - À 10 minutes de marche de la gare d'Eglisau
  - À 33 minutes de Zurich par le S-Bahn, deux courses par heure
- Revenu locatif brut
  - Effectif: CHF 14 000 / mois
  - Contractuel: CHF 17 400 / mois
  - Contractuel: CHF 208 800 p.a.
- Prix de vente minimal: CHF 4 100 000, acompte CHF 82 000 (2% de commission comprise)

---

<sup>1</sup> État:

\*\*\*\*\* État neuf / \*\*\*\* <10 ans d'utilisation / \*\*\* <20 ans d'utilisation / \*\* > 20 ans d'utilisation / \* Ancien

RenRE estime que ce bien immobilier avec son rendement brut prévu de 5,1% est extrêmement attractif. Comme le président de RenRE s'y connaît tout de même mieux en chirurgie qu'en immobilier, il vous prie de l'assister de vos conseils en votre qualité de professionnel du secteur.

Lors de votre visite des lieux en compagnie de RenRE, vous faites les constats suivants :

- La partie commerciale est utilisée par une imprimerie dirigée par la 5<sup>e</sup> génération d'exploitants.
- L'immeuble appartient à DI AG, une société détenue par l'imprimeur. Cet immeuble est son unique actif et son unique but.
- Le propriétaire de l'imprimerie est né en 1957.
- L'immeuble est géré directement par le bureau de l'imprimerie.
- L'état des locataires révèle ce qui suit :
  - Commerce/bureaux : CHF 63 000, Sous-sol CHF 14 000 = CHF 77 000
  - Logements, contractuel : CHF 113 800, dont 7,5 pièces CHF 33 600 occupé par le propriétaire de l'imprimerie
  - Sans décompte de frais accessoires, ceux-ci sont facturés à forfait.
- La relève de l'entreprise n'est pas clairement établie. Lors de la visite, tout semble bien en ordre, peu d'employés.
- Des places de parc sont disponibles le long du mur de la berge pour les grands logements (4,5 – 7,5 pièces) soit une place de parc par logement, donc quatre au total. L'imprimerie dispose de trois places de parc servant de places pour visiteurs hors des heures ouvrables. Les autres places de parc les plus proches sont à 300 mètres dans une zone bleue utilisable avec une carte de riverain. Il reste quelque 15 mètres de terre, le long du mur de la berge, qui pourraient être aménagés pour accueillir cinq places de parc supplémentaires.

**Exercice A1**

Après la première visite sur place, vous devez soumettre à RenRE une appréciation provisoire.

Mentionnez **cinq** aspects importants pour RenRE et qui vous paraissent déterminants dans le cas d'espèce.

**Structure de la solution:**

1 point par mention adéquate.

- 1) .....
- 2) .....
- 3) .....
- 4) .....
- 5) .....

<b>5</b>	

**Exercice A2**

15

Vous avez préparé le prochain entretien de conseil avec RenRE. Afin de disposer d'une meilleure base factuelle, vous souhaitez vous procurer d'autres informations auprès des autorités, d'intermédiaires de DI AG ou d'autres institutions.

- Sur la base des informations disponibles, quels documents vous procureriez-vous ?
- Mentionnez **15 documents** et structurez-les autant que possible.

**Structure de la solution:**

1 point par mention adéquate.

- 1) .....
- 2) .....
- 3) .....
- 4) .....
- 5) .....
- 6) .....
- 7) .....
- 8) .....
- 9) .....
- 10) .....
- 11) .....
- 12) .....
- 13) .....
- 14) .....
- 15) .....



**Exercice A3**

Au cours de l'étude, il s'avère que l'imprimerie est imposée par option à la TVA ce qui laisse prévoir qu'elle va se retirer des affaires en bon ordre. Le propriétaire de l'imprimerie est solvable mais déclare n'avoir aucun successeur prévu. Il serait prêt à signer un contrat de bail de trois ans aux conditions actuelles pour l'imprimerie, mais il résilierait le logement de 7,5 pièces plus tôt.

Évaluez les difficultés et les possibilités d'utilisation des surfaces commerciales (5 points) et du logement du propriétaire (5 points) sur la base des faits connus.

**Structure de la solution:**

1 point par mention adéquate.

10

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....





**Exercice A6**

Peu avant le rendez-vous chez le notaire, RenRE apprend que le courtier entend exiger de RenRE le versement de sa commission de 2% en plus du prix de vente.

En a-t-il le droit et si oui en se fondant sur quelle base légale ?

**Structure de la solution:**

1 point pour la mention de l'article de loi avec description; 1 point pour la justification.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

<b>2</b>	



**Exercice A8**

Votre client a de la peine à comprendre clairement les notions de rendement brut et de rendement net et vous demande de lui fournir une définition univoque.

**Structure de la solution:**

1 point par définition correcte.

2

Rendement brut :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Rendement net :

.....  
.....  
.....  
.....

2	

**Exercice A9**

Votre client craint que le rendement brut et le rendement net atteints puissent être considérés comme abusifs.

- Mentionnez le rendement brut en pourcent considéré comme non abusif selon la jurisprudence.
- Mentionnez le rendement net en pourcent considéré comme non abusif selon la jurisprudence.

**Structure de la solution:**

1 point par mention correcte.

2

Rendement brut maximal admissible :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Rendement net maximal admissible :

.....  
.....  
.....  
.....

**B) Propriété par étages**

**11 points**

**Contexte**

Madame Meier s'intéresse à un appartement en PPE fraîchement rénové de 4,5 pièces avec deux places de parc extérieures à la Grundstrasse 1, 8472 Seuzach. Après avoir visité l'objet, elle a reçu un prospectus de vente du propriétaire actuel.

**Exercice B1**

Le prospectus n'est hélas que peu précis et Madame Meier vous demande en votre qualité de spécialiste de l'immobilier quels **documents essentiels** qu'elle doit se procurer auprès du propriétaire avant d'acheter l'appartement.

Dressez pour Madame Meier une check-list indiquant les **principaux documents**.

**Structure de la solution:**

0,5 point par mention correcte, max. huit mentions.

4

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....







**C) Questions d'ordre général**

**30 points**

**Contexte**

Vous avez été chargé/e par la communauté héréditaire Grandjean, soit Beatrice et son frère Maximilian de vendre une unité d'étage d'un immeuble comprenant au total six appartements et situé dans une commune de l'agglomération d'une grande ville suisse.

Quelque temps plus tard, vous trouvez une acheteuse potentielle. Vous établissez alors le contrat de vente nécessaire et le soumettez aux parties pour contrôle et prise de position.

Deux jours plus tard, Maximilian Grandjean vous téléphone pour vous poser les questions suivantes :

**Exercice C1**

Parmi les données personnelles de Beatrice et Maximilian Grandjean, on peut lire «propriété commune résultant d'une communauté héréditaire».

- Monsieur Grandjean vous demande quelle est la différence entre la propriété commune et la copropriété.
- Expliquez-lui la différence en indiquant les bases légales pertinentes.

**Structure de la solution:**

1 point pour les articles de loi et 1 point pour les différences.

4

Copropriété :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Propriété commune :

.....  
.....  
.....  
.....  
.....





**Exercice C4**

Le descriptif de l'immeuble réparti en propriété par étages mentionne un «Règlement de la communauté PPE».

- Monsieur Grandjean vous demande ce que cette mention signifie.
- Expliquez-lui le sens de cette mention en précisant les bases légales pertinentes.

**Structure de la solution:**

2 points pour l'explication correcte; 1 point pour les articles de loi corrects.

3

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**Exercice C6**

Le contrat de vente prévoit parmi les «autres dispositions» que le transfert de propriété et l'entrée en possession interviennent à la même date.

- Monsieur Grandjean vous demande quelle est la différence entre le transfert de propriété et l'entrée en possession.

**Structure de la solution:**

2 points par explication et différence.

<b>4</b>	

Transfert de propriété :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Entrée en possession :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



**Exercice C8**

Monsieur Grandjean est d'avis que la cédule hypothécaire au porteur est entièrement acquittée mais le débiteur ne sait plus où se trouve le titre. Monsieur Grandjean a entendu dire que lorsqu'une cédule hypothécaire sur papier payée est perdue, le débiteur peut en demander l'annulation.

- Expliquez à Monsieur Grandjean si cela est bien correct et indiquez-lui les bases légales pertinentes.

**Structure de la solution:**

2 points pour l'explication correcte, 1 point pour l'article de loi correct.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

<b>3</b>	

<b>Exercice C9</b>			<b>4</b>	
Indiquez si les déclarations suivantes sont justes ou fausses en cochant la case correspondante.				
<b>Structure de la solution:</b> 0,5 point par réponse correcte.				
Le propriétaire d'une chose ne l'est que de ce qui en fait partie intégrante.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Les constructions et autres ouvrages qui empiètent sur le fonds voisin deviennent partie intégrante de ce fonds.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
La propriété par étages est constituée par inscription au registre foncier.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
L'assemblée des copropriétaires est convoquée et présidée par l'administrateur si elle n'en a pas décidé autrement.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
L'usufruit peut être établi sur des meubles, des immeubles, des droits ou un patrimoine.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le droit de superficie ne peut pas être constitué pour plus de 99 ans comme droit distinct.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
Le gage immobilier peut être constitué sous la forme d'une hypothèque ou d'une cédule hypothécaire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		
La cédule hypothécaire prend la forme d'une cédule hypothécaire sur papier.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0,5	
	juste	faux		

# Examen

## Marketing et vente d'immeubles

### Epreuve orale

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

#### **Cas 03 / Une personne âgée souhaite vendre sa maison individuelle**

**Remarque :**

Par souci de lisibilité, on a renoncé pour la désignation des personnes à écrire à chaque fois la forme féminine. Il va de soi que pour toutes les fonctions et désignations de personnes on entend aussi bien les hommes que les femmes.

**Déroulement de l'épreuve :**

L'entretien est un entretien mené entre experts, comme cela est courant dans le secteur de l'immobilier. Veuillez par conséquent respecter la répartition des rôles et garder à l'esprit lequel des participants a proposé l'entretien.

Le temps de préparation est de 10 minutes ; l'entretien entre les experts dure 35 minutes.

## **Examen professionnel de courtières / courtiers en immeubles**

Epreuves orales – Cas 03 / Une personne âgée souhaite vendre sa maison individuelle

### **Situation initiale :**

Vous êtes courtier en immobilier dans une agence immobilière comptant 5 collaborateurs. L'agence immobilière couvre avec ses experts les domaines essentiels de l'immobilier.

Une personne veuve souhaite vendre sa maison située à Lenzburg car elle a de plus en plus de mal à gravir l'escalier. L'entretien que nécessite le jardin est également un fardeau qui lui pèse de plus en plus lourd. La maison a été construite en 1950, sa surface habitable est de 130 m<sup>2</sup> ; le terrain a une superficie de 1200 m<sup>2</sup>.

La personne veuve souhaite s'installer dans un logement adapté aux personnes âgées et vendre sa maison. Un voisin lui a déjà manifesté son intérêt à acquérir la maison. Etant donné que la maison est toutefois très petite et doit être rénovée, celui-ci n'achèterait la maison que pour un prix de vente plus bas.

La personne veuve souhaite se faire accompagner par un professionnel dans cette étape importante pour elle et s'adresse à vous. Vous connaissez cette personne depuis votre enfance, car vous avez grandi dans le quartier en question.

La personne vient vous voir accompagnée de son petit-enfant.

### **Objectif de la discussion :**

En tant que courtier en immobilier, vous informez le client sur les aspects tels que la valeur vénale, le déroulement en cas de vente, la possibilité de développement du bien immobilier ainsi que d'autres aspects qui apparaîtront éventuellement au fil de la discussion.

Vous espérez bien entendu, grâce à vos conseils éclairés, obtenir l'ordre de vente du bien immobilier, ou le mandat d'accompagner le développement du bien immobilier.

### **Répartition des rôles :**

**Candidat :** courtier dans une agence immobilière

**Equipe d'experts :** une personne âgée et son petit-enfant

**Lieu de la discussion :** salle de réunion dans votre agence immobilière