

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2019

Solutions

Ce document est un corrigé, les solutions correspondent aux attentes de la commission d'examen. D'autres réponses sont possibles tant qu'elles correspondent à la question et qu'elles sont correctes au niveau de leur contenu.

Pour les épreuves demandant un nombre précis de réponses, il se peut qu'un nombre supérieur de solutions soit proposé. Toutefois l'évaluation se fait selon le point 5, page 2 "des notes à l'attention des candidats" stipulé dans chaque épreuve.

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



Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019

Partie: **Droit**

Epreuve : **Code civil**

Solutions

État: 04.11.2019



Sommaire

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

- Solution A1 Notions et principes de droit, structure de l'ordre juridique 2 points
- Solution A2 Droit des personnes 2 points
- Solution A3 Principes des droits réels 2 points
- Solution A4 Possession et registre foncier 2 points

Partie B Exemples d'application du droit des personnes et des droits réels 27 points

- Solution B1 Droits réels 5 points
- Solution B2 Droits réels 7 points
- Solution B3 Droits réels 7 points
- Solution B4 Droits réels 2 points
- Solution B5 Droits réels 6 points

Partie C Questions générales 5 points

- Solution C1 Droits réels, registre foncier 5 points

Liste des abréviations

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



Partie A Groupes de questions à répondre par juste ou faux

8 points

Solution A1

Notions et principes de droit, structure de l'ordre juridique

2 points

Lorsqu'un cycliste est amendé pour avoir violé une interdiction générale de circuler, il s'agit de droit public.



juste

faux

Le droit dit impératif peut être modifié par le biais d'une convention avec l'État.



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.



juste

faux

Il appartient au législateur cantonal d'édicter ses propres dispositions, applicables sur son territoire, pour régir la propriété par étages.



juste

faux

Solution A2

Droit des personnes

2 points

Il est possible qu'un enfant de quatre ans ait des dettes.



juste

faux

La capacité civile active suppose la majorité.



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.



juste

faux

Une société anonyme n'obtient sa capacité juridique que lors de son inscription au registre du commerce.



juste

faux



Solution A3

Principes des droits réels

2 points

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.

☐ ☒
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.

☒ ☐
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.

☐ ☒
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.

☐ ☒
juste faux

Solution A4

Possession et registre foncier

2 points

Toutes les inscriptions au registre foncier sont publiques et peuvent être librement consultées, sans réserve.

☐ ☒
juste faux

Le possesseur d'une chose mobilière en est présumé propriétaire.

☒ ☐
juste faux

Lors de la vente d'une chose mobilière, le transfert de propriété intervient en principe avec le transfert de possession.

☒ ☐
juste faux

Les inscriptions au registre foncier peuvent aussi intervenir en langue anglaise.

☐ ☒
juste faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

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



Partie B Exemples d'application du droit des personnes et des droits réels 27 points

Solution B1

Droits réels

5 points

1. Un droit réel restreint
2. Le propriétaire est contraint d'adopter une attitude passive (1P) – il doit tolérer quelque chose ou renoncer à quelque chose (1P).
3. Servitudes personnelles (1P) et servitudes foncières (1P)

Solution B2

Droits réels

7 points

1. Non (0,5P), un tel contrat nécessite la forme authentique (0,5P). Art. 657 CC ou art. 216 CO (1P, un article suffit).
2. La conjointe doit donner son consentement exprès car il s'agit de la maison de la famille (1P). Art. 169 CC (1P).
3. Lors de l'inscription au registre foncier (1P).
4. Le contrat de vente (0,5P) et la réquisition d'inscription au registre foncier (ou la réquisition écrite de changement de propriété) (0,5P) à l'office du registre foncier compétent (1P).

Solution B3

Droits réels

7 points

Question 1:

Le droit d'habitation est une **servitude personnelle**, la servitude est **strictement personnelle (droit et exercice)** – elle est donc intransmissible et prend fin au décès de l'ayant droit. L'ayant droit obtient ainsi le droit de **loger dans un bâtiment ou une partie de celui-ci**, il ne peut en principe exercer ce droit qu'en personne mais, sauf restriction explicite à sa personne, peut **prendre les membres de sa famille et de son ménage dans le logement**. Le titulaire d'un droit d'habitation ne peut **pas louer** le logement à des tiers. Il ne paie que **les charges de l'entretien ordinaire et les avantages dont il jouit sont imposables**, tous les autres impôts ainsi que **les intérêts hypothécaires** sont en principe à la charge du propriétaire de l'immeuble grevé. (4P)



Question 2:

Thomas ne peut pas acheter les biens-fonds (sans autorisation). (1P)

Les terrains/exploitations agricoles sont soumis à une restriction par la loi fédérale sur le droit foncier rural (LDFR). (2P)

Solution B4

Droits réels

2 points

Oui (1P), l'usufruit inclut un droit de louer une place de parc à un tiers (1P).

Solution B5

Droits réels

6 points

Question 1: Partage successoral (1P)

Question 2: Forme écrite (simple) (1P)

Question 3: Acte authentique (1P)

Question 4: - Le droit de préemption ne peut être revendiqué que dans un cas de préemption (c'est-à-dire lorsque l'immeuble est vendu ou à la suite d'un quelconque autre acte juridique équivalent à une vente) (1P).

- L'attribution de propriété résultant de la liquidation d'un régime matrimonial ne constitue pas un cas de préemption, de sorte que le droit de préemption ne peut pas être exercé (1P).

- Le droit de préemption reste valable jusqu'à l'expiration du délai convenu de 25 ans (1P).



Partie C Questions générales

5 points

Solution C1

Droits réels, registre foncier

5 points

Question 1:

Servitude foncière (1 point)

Question 2 :

Un droit de passage à pied et pour tous véhicules = un droit d'accès

Autres exemples :

les droits d'accès pour piétons, les droits d'utilisation des container et des boîtes aux lettres, les droits d'usage des places de parc intérieures ou extérieures, les droits d'utilisation du système de chauffage (2 points)

Question 3 :

En cas de division : non, le droit de préemption ne peut être constitué que pendant 25 ans (art. 216a CO) (1 point)

En cas de propriété par étage : oui, un droit de préemption peut être convenu avec le copropriétaire pour une durée illimitée (art. 712 c al. 1 CC). (1 point)



Examen professionnel de courtère/courtier en immeubles 2019

Partie: **Droit**

Epreuve : **CO/CPC**

Solutions

État: 04.11.2019



Sommaire

Partie A CO, partie générale 30 points

Solution A1	2 points
Solution A2	2 points
Solution A3	8 points
Solution A4	8 points
Solution A5	10 points

Partie B CO, partie spéciale 20 points

Solution B1	2 points
Solution B2	2 points
Solution B3	8 points
Solution B4	8 points

Partie C Prescription et CPC 10 points

Solution C1	2 points
Solution C2	2 points
Solution C3	2 points
Solution C4	4 points

Liste des abréviations

- **CO** Code des obligations
- **CPC** Code de procédure civile



Partie A CO, partie générale

30 points

Solution A1

2 points

Le code des obligations ne contient que des dispositions impératives.

☐ juste ☒ faux

Le code des obligations est une loi fédérale.

☒ juste ☐ faux

Chaque canton peut également édicter son propre code des obligations.

☐ juste ☒ faux

Les parties peuvent déroger même aux dispositions impératives du code des obligations si elles s'entendent entre elles.

☐ juste ☒ faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

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

Solution A2

2 points

Seul un contrat engendre la naissance d'une obligation.

☐ juste ☒ faux

Une obligation engage au moins deux personnes.

☒ juste ☐ faux

Des obligations ne naissent que si les parties conviennent de quelque chose par écrit.

☐ juste ☒ faux

Des obligations ne naissent que si des personnes capables d'exercer leurs droits civils y participent.

☐ juste ☒ faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

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



Solution A3

8 points

- a. Oui. 1 point
- b. Responsabilité pour des bâtiments et autres ouvrages, art. 58 CO. 1,5 point
- c. Conditions:
- Domage = frais de médecin. 1 point
- Illicéité = lésions corporelles. 1 point
- Relation adéquate de cause à effet présente entre l'acte illicite et le dommage. 1 point
- La responsabilité du propriétaire d'ouvrage est engagée même sans sa faute. 1 point
- d. Recours, art. 58 al. 2 CO. 1,5 point

Remarque: octroi de points selon la colonne de droite.

Solution A4

8 points

- a. Non. 1 point
- b. Par interpellation, art. 102 CO 2 points
- c. Choix selon art. 107ss CO, fixer un délai et maintenir le contrat ou menacer de désistement. 3 points
- d. Non, il ne s'agit pas ici de dommages-intérêts. 2 points

Solution A5

10
points

1. Oui. 1 point
2. Cas d'erreur selon art. 24 CO (0,5P). L'erreur doit être essentielle (2P) et clairement reconnaissable par l'autre partie (1P). 3,5 points
3. La partie qui se prévaut d'une erreur doit contester le contrat dans un délai d'une année à compter du constat de l'erreur (2P), art. 31 CO (0,5P). 2,5 points
4. Contrats nuls (chose impossible, illicite ou contraire aux mœurs), contestables (tromperie, lésion, crainte fondée). 3 points



Partie B CO, partie spéciale

20 points

Solution B1

2 points

La loi exige qu'un mandat soit conclu par écrit.

☐ juste ☒ faux

Le mandat ne doit être exécuté personnellement que s'il est lié à la personne du mandataire.

☒ juste ☐ faux

Le mandat est réputé exécuté lorsque son résultat est réalisé.

☐ juste ☒ faux

Sauf convention contraire, le mandat peut être résilié moyennant un délai de trois mois.

☐ juste ☒ faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

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

Solution B2

2 points

Le contrat est réputé conclu simplement à la signature du contrat revêtant la forme écrite.

☐ juste ☒ faux

Miklos Szerky est devenu propriétaire de l'immeuble collectif au moment de la signature du contrat.

☐ 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.

☐ juste ☒ faux

Si Miklos Szerky ne constate de tels défauts qu'après cinq ans, Thomas et Irene Kufer n'ont plus à en répondre.

☒ juste ☐ faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

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



Solution B3

8 points

- a. Contrat d'entreprise. 1 point
- b. Les défauts doivent être dénoncés sans délai (2P) afin de pouvoir faire valoir ensuite les droits à réparations (1P) ou à une réduction du prix (1P), art. 367 al. 1 (0,5P) et 368 al. 2 CO (0,5P). 5 points
- c. Non, les défauts ne sont pas d'une gravité suffisante pour justifier une telle mesure. L'entreprise a le droit de les réparer. 2 points

Solution B4

8 points

- a. Courtier indicateur selon l'art. 412 OR. 1 point
- b. Aucune, le contrat est valable sans exigence de forme particulière. 1 point
- c. Oui. Le courtage peut être résilié en tout temps (2P). Il suffit de communiquer la résiliation au courtier. Une fois le contrat révoqué, je peux vendre le bien à ma connaissance. L'art. 413 exige un lien entre l'activité du courtier et le résultat. Tel n'est pas le cas. 3 points
- d. A peut avancer que le mandat de courtier a été résilié en temps inopportun et ainsi exiger des dommages-intérêts à ce titre, art. 412 al. 2 en liaison avec l'art. 404 al. 2 CO). 3 points



Partie C Prescription et CPC

10 points

Solution C1

2 points

Le CPC fixe les règles générales de procédure des tribunaux pour tous les cantons.

☒ juste ☐ faux

Le CPC règle la procédure des cas civils et pénaux.

☐ juste ☒ faux

Le CPC établit une distinction entre la procédure simplifiée et la procédure sommaire.

☒ juste ☐ faux

Le CPC ne traite pas de l'organisation des tribunaux – cet aspect est réglé par chacun des cantons.

☒ juste ☐ faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

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

Solution C2

2 points

L'autorité de conciliation doit statuer dans tous les cas dont la valeur litigieuse est inférieure à 2000 francs.

☐ juste ☒ faux

Le sort décide si les organes de conciliation en matière de droit du bail sont organisés de manière paritaire.

☐ juste ☒ faux

Est compétente l'autorité de conciliation du siège de la gérance de l'immeuble concerné.

☐ juste ☒ faux

Le bailleur peut se faire représenter pour tous les cas dont la valeur litigieuse atteint 10 000 francs au plus.

☐ juste ☒ faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

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



Solution C3

2 points

Le délai de prescription débute dès que la créance devient exigible.



juste



faux

Si un délai de prescription est suspendu, il recommence ensuite à courir depuis le début.



juste



faux

Il y a lieu d'examiner d'office si une créance est prescrite.



juste



faux

La prescription est interrompue lorsque le débiteur reconnaît la dette.



juste



faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

Réponse exacte = 0,5 point = 0,5

Réponse fausse = 0,0 point = 0,0

Solution C4

4 points

Créance fondée sur un acte illicite.



Créance de prestations périodiques telles que les loyers.



Créance de travaux d'artisanat.



Créance résultant de défauts lors de l'achat d'un immeuble.



Créance fondée sur l'enrichissement illégitime.



Créance résultant de défauts d'un ouvrage immobilier dans l'exécution d'un contrat d'entreprise.



Créances résultant de défauts d'un ouvrage immobilier lors d'une vente mobilière.



Créance de salaire fondée sur le droit du travail.



Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

Réponse exacte = 0,5 point = 0,5

Réponse fausse = 0,0 point = 0,0



Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019

Partie: **Droit**

Epreuve : **Fiscalité**

Solutions

État: 04.11.2019



Sommaire

Partie A Le système fiscal suisse 4 points

Solution A1 4 points

Partie B Taxe sur la valeur ajoutée 16 points

Solution B1 3 points

Solution B2 3 points

Solution B3 6 points

Solution B4 2 points

Solution B5 2 points



Partie A Le système fiscal suisse

4 points

Solution A1

4 points

Les impôts sont des contributions sans contre-prestations directes de l'État.

☒
juste

☐
faux

L'impôt d'affectation sert au financement de tâches générales.

☐
juste

☒
faux

Une contribution causale est une indemnité pour une prestation de l'État non imputable à l'individu.

☐
juste

☒
faux

Les impôts généraux servent à couvrir les besoins financiers généraux.

☒
juste

☐
faux

La souveraineté fiscale est la compétence de prélever des impôts.

☒
juste

☐
faux

Le droit fiscal fait partie du droit privé.

☐
juste

☒
faux

Le sujet fiscal désigne la personne tenue de payer l'impôt.

☒
juste

☐
faux

La Confédération prélève des droits de timbre.

☒
juste

☐
faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

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



Partie B Taxe sur la valeur ajoutée

16 points

Solution B1

3 points

Les personnes assujetties à l'impôt sont "quiconque exploite une entreprise" au sens de la LTVA

☒ juste ☐ faux

La taxe sur la valeur ajoutée est un impôt direct.

☐ juste ☒ faux

La TVA vise la taxation fiscale de biens et de services.

☒ juste ☐ faux

L'option permet de soumettre volontairement à la TVA des prestations exclues du champ de cet impôt.

☒ juste ☐ faux

Les créances TVA se prescrivent par dix ans à compter du terme de la période fiscale pendant laquelle elles sont apparues.

☒ juste ☐ faux

La prescription est suspendue tant qu'une procédure pénale fiscale est en cours.

☒ juste ☐ faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

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

Solution B2

3 points

Décompte selon les contre-prestations convenues (sans demande / par défaut)

Décompte selon les contre-prestations reçues

Remarque: 1 point par type de décompte (max. 2 points), 1 point pour la sélection correcte du décompte par défaut.



Solution B3

6 points

- a) Il y a **dégrèvement ultérieur** de l'impôt préalable selon **l'art. 32** LTVA. *2x0,5 point*
- b)
- | | | | |
|---|-----|----------------|-----------------|
| Impôt préalable non déduit en 2019 | Fr. | 2400.00 | <i>1 point</i> |
| - 20 % d'amortissement pour 2019 | Fr. | -480.00 | <i>1 point*</i> |
| - 20 % d'amortissement pour 2020 | Fr. | -480.00 | <i>1 point*</i> |
| - 20 % d'amortissement pour 2021 (3 ans) | Fr. | -480.00 | <i>1 point*</i> |
| D'où déduction a posteriori de l'impôt préalable: | Fr. | 960.00 | <i>1 point</i> |

Remarque: * = 1 point pour **20%** / 1 point pour le montant correct **480** /
1 point pour **3 ans**.

Solution B4

2 points

- a) Selon les principes du droit commercial.
- b) Art. 70 LTVA

Remarque: 1 point par réponse correcte.

Solution B5

2 points

CHF 240 000 x 7,7%	=	CHF 18 480	<i>1 point</i>
CHF 18 480 – CHF 3 820	=	CHF 14 640	<i>1 point</i>



Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019

Partie: **Connaissances de la construction**

Solutions

État: 28.02.2020



Sommaire

Partie A Droit de la construction 16 points

Solution A1	5 points
Solution A2	5 points
Solution A3	1 point
Solution A4	1 point
Solution A5	1 point
Solution A6	1 point
Solution A7	1 point
Solution A8	1 point

Partie B Exemple d'application – construction 37 points

Solution B2	8 points
Solution B3	5 points
Solution B4	6 points
Solution B5	8 points
Solution B6	5 points

Partie C Exemple d'application – rénovation 37 points

Solution C1	6 points
Solution C3	3 points
Solution C4	6 points
Solution C5	5 points
Solution C6	10 points
Solution C7	2 points



Partie A Droit de la construction

16 points

Solution A1 Aménagement du territoire

5 points

- a.
- ☐ Commune
 - ☐ District
 - ☒ **Canton**
 - ☐ Confédération
- (1P)
- b.
- ☐ Oui
 - ☒ **Non**
- (1P)
1. Seuls des agriculteurs peuvent acquérir des terrains en zone agricole.
- (1P)
- c.
- Il s'agit d'une loi fédérale.
Cette loi limite l'acquisition d'immeubles par des personnes à l'étranger dans le but de prévenir l'emprise étrangère sur le sol suisse.
(LFAIE, art. 1)
- (2P)

Solution A2 Contaminations du sol

5 points

- a.
- Ordonnance sur l'assainissement des sites pollués
(Ordonnance sur les sites contaminés, OSites)
- (1P)
- b.
- Cette ordonnance vise à garantir que les sites pollués seront assainis s'ils causent des atteintes nuisibles ou incommodantes à l'environnement, ou s'il existe un danger concret que de telles atteintes apparaissent.
(OSites, art. 1)
- (2P)
- c.
- Cadastre des sites pollués
- (1P)
- d.
- ☒ **Propriétaire du bien-fonds**
 - ☐ Commune
 - ☐ Canton
 - ☐ Confédération
- (1P)



Solution A3

1 point

Les distances, les hauteurs et les longueurs des bâtiments sont réglementées par la LAT.

Juste
☐

Faux
☒

Solution A4

1 point

Le registre foncier donne l'état des droits sur les immeubles.

Juste
☒

Faux
☐

Solution A5

1 point

La densité d'occupation est régie selon des prescriptions techniques.

Juste
☐

Faux
☒

Solution A6

1 point

Les plans directeurs sont établis par la Confédération.

Juste
☐

Faux
☒

Solution A7

1 point

Les plans de zones et règlements sur les constructions règlent notamment la conception des toitures.

Juste
☒

Faux
☐

Solution A8

1 point

Un plan d'alignement peut constituer une mesure de réservation de terrain.

Juste
☒

Faux
☐



Partie B Exemple d'application – construction

37 points

Solution B1 Procédure d'autorisation de construire pour la maison individuelle

5 points

- a.
- Dépôt de la demande d'autorisation de construire par le demandeur (0,5P)
 - Examen de la demande d'autorisation de construire par les autorités (0,5P)
 - Mise à l'enquête et opposition (0,5P)
 - Eventuellement procédure de recours (0,5P)
 - Délivrance de l'autorisation de construire par les autorités (0,5P)
- b.
- ☐ Service des constructions de la Confédération
 - ☐ Service des constructions du canton
 - ☐ Service des constructions du district (1P)
 - ☒ **Service des constructions de la commune**
- c.
- Particuliers ayant un intérêt digne de protection (0,5P)
 - Personnes morales telles qu'associations ayant un intérêt digne de protection (0,5P)
 - Autorités et offices dont le champ d'activité est concerné (0,5P)

Remarques: octroi des points selon indications entre parenthèses

Solution B2

8 points

- a. Surface brute / Surface du terrain = Indice d'utilisation du sol
 $158 \text{ m}^2 / 260 \text{ m}^2 = 0,60$ (2P)
- b. Surface bâtie déterminante / Surface du terrain = Indice d'occupation du sol
 $58 \text{ m}^2 / 260 \text{ m}^2 = 0,223$ (2P)
- c. Espaces verts / Surface du terrain = Indice de surface verte
 $94 \text{ m}^2 / 260 \text{ m}^2 = 0,36$ (2P)
- d. Volume bâti en surface (au-dessus du terrain de référence) /
surface du terrain = Indice de masse
 $549 \text{ m}^3 / 260 \text{ m}^2 = 2,11$ (2P)

Remarque: 2 points par partie d'exercice.



Solution B3 Informations des plans et de la visualisation

5 points

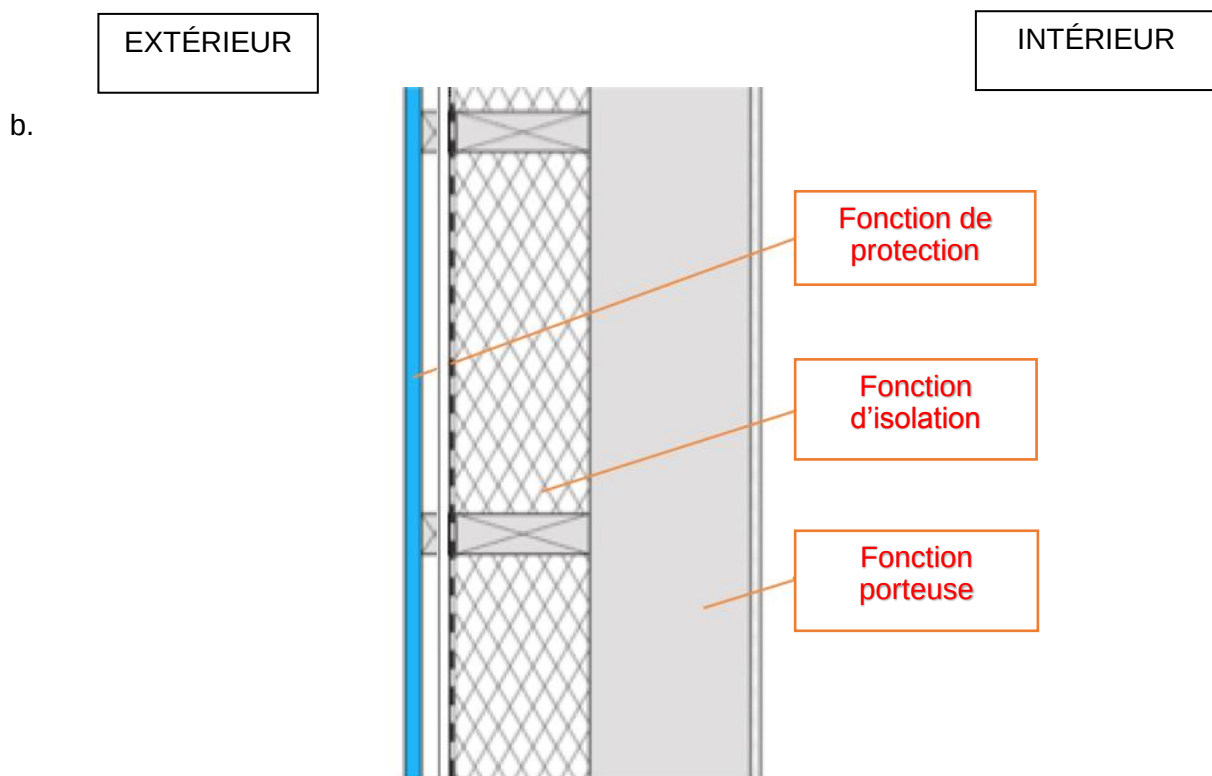
- | | | |
|----|---|------|
| a. | Plan cadastral | 0,5P |
| b. | 1:500 | 0,5P |
| c. | Limites parcellaires, numéros des parcelles, implantation des bâtiments (hors sol et sous-sol), également : numéros des bâtiments, bornes | 1,5P |
| d. | Plan de projet (1:100) ou plan de mise à l'enquête | 0,5P |
| e. | Toit en bâtière ou toit à deux pans | 0,5P |
| f. | Lucarne ou chien assis | 0,5P |
| g. | <u>Bois</u> , planchéage à recouvrement ou bardage peint
accepté également : <u>bardage métallique</u> | 0,5P |
| h. | <u>Béton</u> , béton de parement ou béton lavé | 0,5P |

Remarque: octroi des points selon la colonne de droite.

Solution B4 Structure de façade

6 points

- | | | |
|----|---|----|
| a. | Façade ventilée avec isolation extérieure | 1P |
|----|---|----|



Remarques: 1 point pour a.

Pour b.: 0,5 point par mention correcte: bardage en bois, isolation thermique, briques ou construction en bois; 0,5 point par fonction correcte: protection, isolation, structure porteuse
2 points un dessin correcte, avec espace ventilé.



Solution B5 Chauffage

8 points

- a. Chauffage à distance ou centrale de chauffage dans l'immeuble voisin 1P
- b. Chauffage par le sol, car aucun corps de chauffe n'est dessiné. 1P
- c.
- Energie solaire thermique 0.5P
Avantage : énergie inépuisable et non polluante 0.5P
Inconvénient : énergie intermittente 0.5P
 - Pompes à chaleur AA 0.5P
Avantage : pompe à chaleur réversible (chaud / froid) 0.5P
Inconvénient : nuisance acoustique 0.5P
- Eventuellement :
- Copeaux / pellets
 - Pompes à chaleur avec sondes géothermiques
 - Pompes à chaleur air / eau
- d.
- Chauffage au gaz 0.5P
Avantage : appareils de production peu encombrant 0.5P
Inconvénient : réserve de gaz naturel limitée 0.5P

éventuellement : paiement après la consommation, abonnement avec fournisseur unique ou danger d'explosion
 - Chauffage au mazout 0.5P
Avantage : pas d'abonnement avec un fournisseur unique 0.5P
Inconvénient : mise en place d'une citerne pour le stockage 0.5P

Éventuellement : émanation de mauvaises odeurs

Solution B6

5 points

Titre accrocheur (0,5P)

Immeuble:

Maison individuelle (0,5P), superficie de 260 m² (0,5P) avec grand garage (0,5P) et jardin 94 m² (0,5P)

Bâtiment:

Plusieurs étages (0,5P), nombre de pièces (0,5P), surface habitable SN 130 m² (0,5P), style général et équipements, type de construction, matériaux (1P)



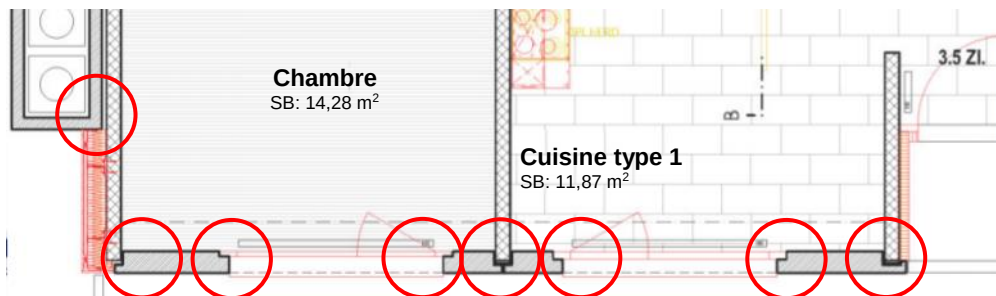
Partie C Exemple d'application – rénovation

37 points

Solution C1

6 points

- a. 1P
- Isolation déficiente, ponts thermiques
 - Ventilation déficiente
- b. 2P
- L'humidité de l'air se condense sur les surfaces froides en cas d'isolation déficiente ou de circulation déficiente d'air chaud et sec.
La condensation fournit l'humidité favorisant la croissance de moisissures.
- c. 2P
- Il s'agit du phénomène provoqué par la transmission de chaleur de l'intérieur vers l'extérieur de la construction, due à l'interruption de l'isolation thermique ou lors de l'utilisation d'éléments constructifs avec peu d'inertie thermique.
- d. 1P

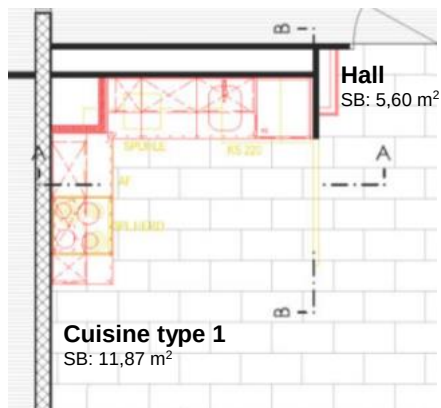




Solution C2 Plan de transformations

5 points

- a. Cuisine et salle de bain y compris la réalisation de gaines techniques 1P
- b. Isolation thermique et remplacement des fenêtres 1P
- c. Oui, car les interventions en façade modifient l'aspect et les dimensions du bâtiment 1P
- d. Rouge: nouveau; jaune: démolition; noir: inchangé 1,5P
- e. Désignations et noms des coupes 0,5P





Solution C3

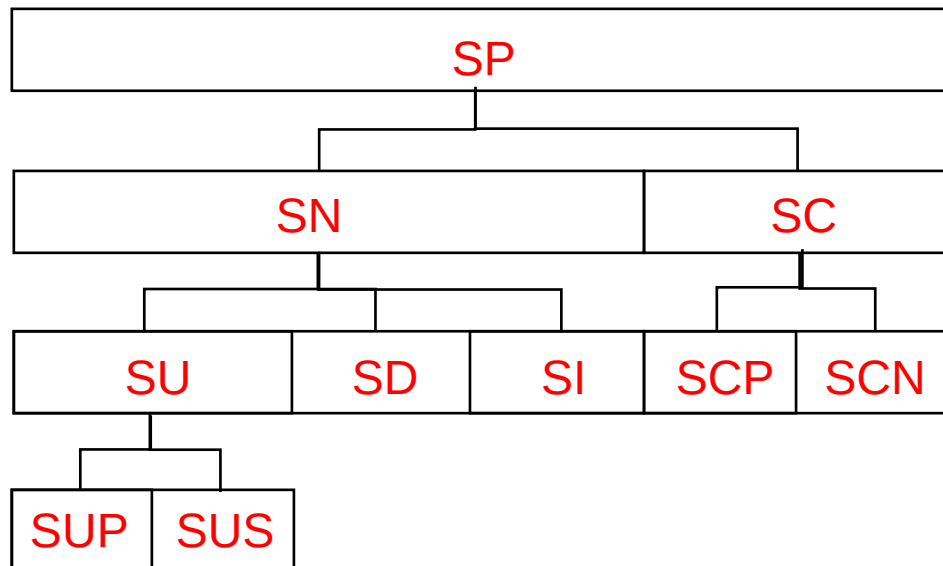
3 points

- a. Vitrage isolant triple 0,5P
- b. Coefficient de transmission thermique, déperdition thermique des vitrages et cadres 0,5P
- c. Coefficient de transmission énergétique global, diffusion de chaleur à travers le vitrage 0,5P
- d. Indice d'affaiblissement acoustique, isolation ou protection acoustique 0,5P
- e. Classe de résistance (Resistance Class) protection contre l'effraction 0,5P
- f. Résistance au feu EI30, étanchéité au feu pendant 30 minutes 0,5P

Solution C4

6 points

a.



- b. Société suisse des ingénieurs et architectes
- c. Dans la création de normes

Remarque: question a. 0,5 point par acronyme correctement placé (total 5 points), questions b. et c. 0,5 point chacune pour la réponse correcte.

Solution C5 Électricité

5 points

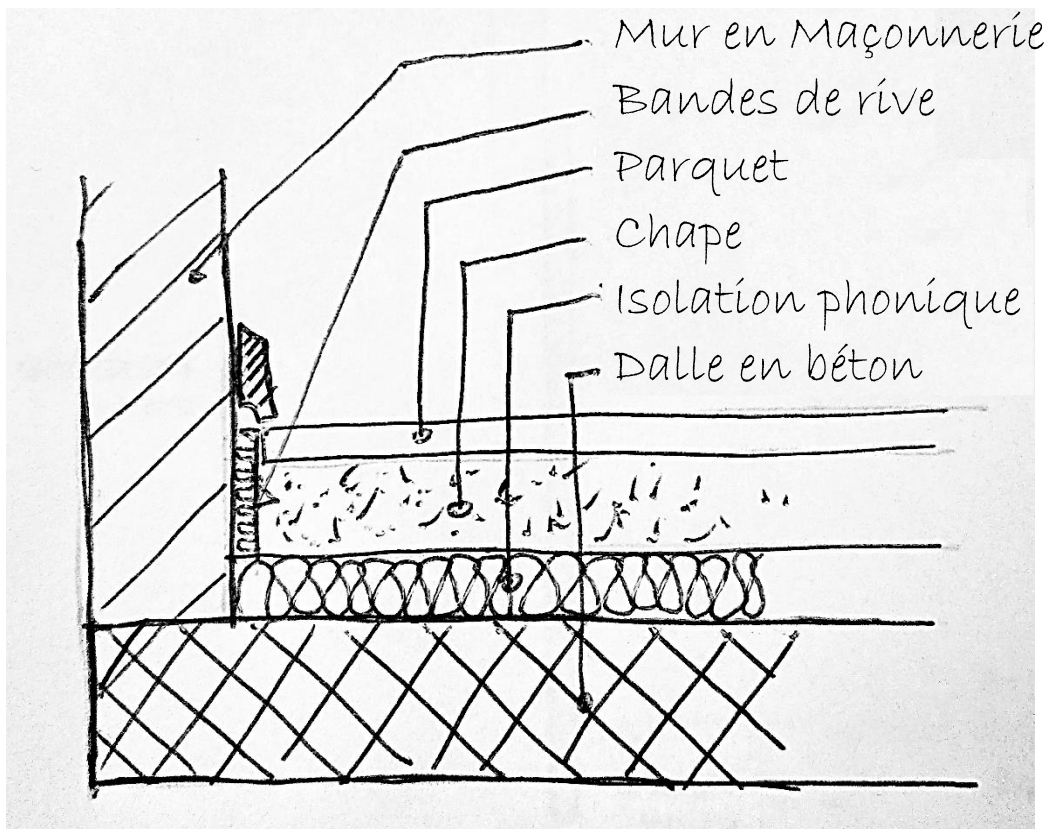
- a. Courant qui achemine de l'énergie. Tension > 50 volts 0,5P
- b. Éclairage, chaleur, force, appareils électroménagers 0,5P
- c. Courant qui transporte l'information. Tension < 50 volts 0,5P
- d. Téléphone, internet, interphones, antennes, TV câblée, Internet 0,5P
- e. Energie hydraulique, énergie éolienne et énergie solaire 1,5P
- f. Interrupteurs, détecteurs de mouvement, programmation (minuterie, capteur de luminosité, etc.) 1,5P



Solution C6 Isolation acoustique

10 points

- a. Meilleures fenêtres, meilleure porte d'entrée 1P
- b. Isolation phonique (tapis, éléments amortisseurs pour les parquets) 1P
- c. Double mur: en cas de bruits aériens ou solidiens, le son n'est pas transmis au logement voisin grâce au phénomène des deux parois désolidarisées. 3P
- d. Le son est une sensation auditive provoquée par vibration d'une onde propagée dans un milieu élastique. 2P
Le bruit est un ensemble de sons de sensation auditive généralement désagréable ou gênante.
- e. 0,25 point par légende correcte, 1 point dessin, 0,5 point hachures 3P



Solution C7 2 points

- a. Certificat énergétique cantonal des bâtiments 0,5P
- b. Ingénieurs, conseillers en énergie, architectes ou ingénieurs civils **accrédités** (1 réponse suffit) 0,5P
- c. 1P
 - Il indique l'efficacité énergétique de l'enveloppe du bâtiment
 - Il indique la consommation d'énergie (technique domestique) du bâtiment utilisée de façon standard



Examen professionnel de courtère/courtier en immeubles 2019

Partie: **Marketing immobilier, écrit**

Solutions

État: 11.11.2019



Sommaire

Partie A Introduction au marketing et aux études de marché 50 points

Solution A1	10 points
Solution A2	6 points
Solution A3	3 points
Solution A4	6 points
Solution A5	6 points
Solution A6	7 points
Solution A7	4 points
Solution A8	8 points

Partie B Marketing d'acquisition 30 points

Solution B1	10 points
Solution B2	12 points
Solution B3	5 points
Solution B4	3 points

Partie C Marketing de vente: Concept de commercialisation 80 points

Solution C1	Mandat 80 points
-------------	------------------

Partie D Marketing de vente: Activités de commercialisation 50 points

Solution D1	1 point
Solution D2	12 points
Solution D3	8 points
Solution D4	2 points
Solution D5	7 points
Solution D6	12 points
Solution D7	8 points

Partie E Techniques de présentation et de communication 30 points

Solution E1	8 points
Solution E2	4,5 points
Solution E3	4,5 points
Solution E4	10 points
Solution E5	3 points



Partie A Introduction au marketing et aux études de marché

50 points

Solution A1

10 points

Les quatre P désignent les instruments de marketing suivants: Product (produit), Price (prix), Promotion (communication), Place (distribution). Correction:	☒ juste	☐ faux
La part de marché désigne les ventes ou le chiffre d'affaires d'une entreprise en comparaison avec le potentiel du marché. Correction: Le volume de marché	☐ juste	☒ faux
Les objectifs de marketing stratégiques visent plutôt le long terme, contrairement aux objectifs de marketing tactiques et opérationnels. Correction:	☒ juste	☐ faux
Les sondages omnibus s'inscrivent dans le cadre de l'étude de marché secondaire, car ils comportent des questions sur différents thèmes. Correction: l'étude de marché primaire	☐ juste	☒ faux
Un segment désigne usuellement un groupe de clients hétérogène dans un marché homogène. Correction: groupe de clients homogène	☐ juste	☒ faux
Les caractéristiques psychographiques décrivent les groupes cibles en fonction de critères tels que l'âge, le sexe, la profession et le revenu. Correction: caractéristiques sociodémographiques	☐ juste	☒ faux
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.» Correction:	☒ juste	☐ faux
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. Correction: L'orientation sur la vente consiste en principe uniquement à maximiser les ventes. Le CRM vise à établir des relations durables avec les clients.	☐ juste	☒ faux



Les méthodes d'enquête quantitatives sont utilisées lorsqu'il n'est pas possible de standardiser l'enquête. Correction: Les méthodes d'enquête quantitatives sont essentiellement basées sur des questions fermées et à choix multiples.	☐ juste	☒ faux
Le développement d'avantages concurrentiels consiste à s'entendre avec les concurrents pour se partager les clients. Correction: consiste à se démarquer de la concurrence.	☐ juste	☒ faux

Remarque: 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

Solution A2

6 points

Quand l'objectif est défini comme une augmentation de la satisfaction ou de la fidélisation de la clientèle, on parle de:	
	Conflit d'objectifs.
X	Harmonie des objectifs.
	Neutralité des objectifs.
X	Congruence des objectifs.
Peuvent être des influenceurs externes:	
	Son propre père.
	La vendeuse dans le magasin.
X	Le journaliste du quotidien régional.
X	Le médecin de famille



L'étude de marché qualitative traite notamment ...	
X	des contextes, opinions et attitudes.
	des sources internes existantes.
	des données internes et externes existantes.
X	des besoins et souhaits des clients.
Le potentiel de marché désigne ...	
X	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.
X	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.
X	la demande dépasse l'offre, de sorte que le vendeur bénéficie d'une position de négociation plus favorable.
X	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
X	Observation systématique de la situation concurrentielle
X	Positionnement de l'entreprise

Remarques: 0,5 point par coche correcte. 0,5 point de déduction par coche incorrecte. Le nombre de point pour l'exercice entier ne peut toutefois pas être négatif.



Solution A3

3 points

1	Établissement d'une analyse
3	Détermination des stratégies de marketing
5	Fixation du budget
6	Réalisation des contrôles
4	Élaboration des instruments de marketing
2	Définition des objectifs de marketing

Remarque: 0,5 point par chiffre correct.

Solution A4

6 points

1.	Pour qu'un échantillon soit représentatif, chacun des membres de la population de base doit avoir la même chance de figurer dans l'échantillon.
2.	Des personnes ou objets présentant des caractéristiques similaires sont regroupés, afin de permettre de distinguer des structures (par ex. une typologie de clientèle).
3.	Sondage d'électeurs sur leur vote, au sortir du local de vote (dans la mesure où aucune personne interrogée ne refuse de répondre).
4.	Lors d'une sélection par quota, des personnes ou parties sont sélectionnées de telle sorte que l'échantillon présente certaines caractéristiques (âge, sexe, etc.) dont la valeur dans la population de base est déjà connue.
5.	Détermination des quotas: sur 100 personnes interrogées, 45 doivent être de sexe masculin et sportives, 5 de sexe masculin et non sportives, 45 de sexe féminin et mélomanes, 5 de sexe féminin et non mélomane, car cela correspond à la répartition de la population de base. Attribution des quotas: ensuite, les quotas sont attribués aux enquêteurs sous forme d'instructions chiffrées.
6.	Au début du sondage, quelques questions préliminaires permettent de s'assurer que la personne interrogée remplit bien les critères prévus et peut donc faire partie de la sélection par quota.

Remarque: 1 point par réponse correcte.



Solution A5

6 points

a1)	Forces (Strengths)	0,5
a2)	Faiblesse (Weaknesses)	0,5
a3)	Opportunités (Opportunities)	0,5
a4)	Risques (Threats)	0,5
b)	L'entreprise peut influencer sur les facteurs internes et les guider activement – elle peut donc agir à ce niveau. Les facteurs externes concernent le contexte de l'entreprise. Une entreprise ne peut que difficilement, voire pas du tout contrôler les facteurs du contexte – elle ne peut donc que réagir.	0,5 0,5
c1)	Contexte politique	0,5
c2)	Contexte économique/commercial	0,5
c3)	Contexte social	0,5
c4)	Contexte écologique (environnement = 0 point)	0,5
c5)	Contexte technique/technologique	0,5
c6)	Contexte juridique/légal	0,5

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.



Solution A6

7 points

a)	De collecter et d'analyser des informations ayant pour but d'identifier les caractéristiques d'un marché de vente	1
b)	Une étude de marché explore la situation d'un marché dans son ensemble (Environnement, concurrence, produit) La recherche marketing permet de prendre des décisions en collectant et analysant les informations concernant le marché de vente visé ou desservi	0,5 0,5
c)	Recherche primaire (field research) et recherche secondaire (desk research). La recherche primaire consiste à récolter/relever de nouvelles données. Si l'on travaille au contraire avec des données existantes, on parle de recherche secondaire.	0,5 0,5
d1)	Les données ne correspondent qu'imparfaitement à la problématique à traiter. Car elles ont été relevées dans un autre but.	0,5
d2)	On ne connaît parfois pas la qualité des données. Elles peuvent être contradictoires ou imprécises.	0,5
d3)	Les données sont souvent anciennes.	0,5
d4)	Les données sont souvent accessibles à des tiers.	0,5
e)	L'étude de marché qualitative consiste en sondages auprès d'un échantillon de sujets statistiquement non représentatif. L'accent central est mis sur l'étude du comportement de consommation et sur l'exploration des motivations. Quand on cherche des réponses au «pourquoi» et qu'on veut en savoir plus sur les raisons qui motivent telle ou telle décision. «Pourquoi les gens achètent-ils des produit Bio – quelles sont leurs motivations?»	0,5 0,5
f)	Un enquêteur joue le rôle d'un client (client mystère). Cela permet de réunir des informations précieuses pour la définition ou l'adaptation d'une politique de marketing (comportement du personnel au contact avec la clientèle, performances et conditions de la concurrence, etc.).	0,5 0,5

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.



Solution A7

4 points

a)	Lors d'un comptage complet, la population de base est connue, ce qui permet d'examiner tous les éléments (demandeurs) de la population. Pour des raisons financières ou organisationnelles, ce n'est souvent possible que pour des populations de base relativement peu nombreuses.	0,5
b)	Lors d'un comptage partiel, seule une partie (un échantillon) de la population de base est examinée.	0,5
c)	Les études multi-clients sont des enquêtes ad hoc réalisées par une société spécialisée dans les études de marché sur mandat conjoint de plusieurs entreprises. Il s'agit de sondages sur des questions relativement générales (par ex. l'étude <i>Business Reflector</i> sur www.gfk.ch , qui mesure la notoriété d'entreprises).	1
d)	Un sondage omnibus est une enquête sur plusieurs thèmes (secteurs) à laquelle participent plusieurs commanditaires.	1
e)	Lors d'une enquête de panel, les mêmes données, sur les mêmes thèmes, sont collectées régulièrement auprès du même échantillon et des mêmes personnes.	1

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.



Solution A8

8 points

a)	La représentativité indique que l'échantillon reflète (représente) la population de base de manière aussi réaliste que possible. Les personnes interrogées doivent en effet représenter la population de base.	1
	Exemple: On demande à 500 personnes sélectionnées de manière aléatoire par quota comment elles voteront dimanche prochain.	1
b)	La fiabilité qualifie la vraisemblance d'une mesure, c'est-à-dire le fait qu'un certain résultat restera stable lors d'une nouvelle enquête dans les mêmes circonstances.	1
	Exemple de question fiable: «Quel est l'effectif de votre entreprise?» En revanche, la question «Combien de membres dignes de confiance compte votre entreprise?» ne présente qu'une faible fiabilité, car le qualificatif «digne de confiance», qui n'est pas défini clairement ici, peut donner lieu à diverses interprétations.	1
c)	La validité indique l'adéquation d'une méthode de mesure ou d'une question avec votre objectif défini. Une mesure ou une interrogation est valide quand les valeurs relevées fournissent des indicateurs adéquats pour l'enquête à réaliser.	1
	Exemple: Le nombre de jours d'absence dans une entreprise est un indicateur valide de la santé du personnel, mais pas de la satisfaction des membres, car leur simple présence ne peut pas être considérée comme un signe de satisfaction.	1
d)	Les questions ou méthodes de mesure sont réputées objectives si les réponses ou les valeurs mesurées restent indépendantes des enquêteurs, des vérificateurs ou de la plateforme.	1
	Exemple: La présentation et la visualisation de questions et d'échelles de réponse peuvent varier considérablement selon le système d'exploitation, le navigateur ou les paramètres personnels, ce qui peut affecter le résultat objectif.	1

Remarques: Attribution des points selon la colonne de droite



Partie B Marketing d'acquisition

30 points

Solution B1

10 points

a1)	Contact direct avec des clients potentiels et actuels. Les clients viennent ainsi à notre rencontre et nous n'avons pas à aller vers eux.	1
a2)	Appréciation de la situation du marché et de la concurrence.	1
a3)	Présentation de la gamme complète de produits.	1
a4)	Retour d'expérience immédiat sur l'offre de produits et de services.	1
a5)	Un salon peut rehausser l'image de marque.	1
b1)	Un tel salon exige une présence intensive sur place et immobilise beaucoup de ressources.	1
b2)	Un tel salon est très cher. Location et construction du stand, frais de personnel, etc.	1
b3)	Les concurrents peuvent observer nos produits et nous «espionner».	1
b4)	Les salons sont «out». Les prospects s'informent en ligne.	1
b5)	Les salons gratuits attirent aussi des visiteurs «indésirables» qui souhaitent simplement accumuler des échantillons gratuits et autres cadeaux.	1

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.



Solution B2

12 points

Canal ou instrument de prospection	Explication	
Publicité	La publicité offre de nombreuses possibilités d'interpeler de nouveaux clients sans les connaître. Elle permet de mettre en valeur l'entreprise et ses prestations de manière créative.	1 1
Site web	Une présence Internet professionnelle offrant une utilisabilité élevée, des images, des références, des coordonnées de contact et autres fournit une valeur ajoutée au client et favorise la prospection.	1 1
Relations publiques	Les RP constituent un instrument de prospection très crédible. Les informations que l'entreprise immobilière présente dans les médias régulièrement et dans un contexte positif soutiennent efficacement sa prospection de mandats. Parmi les occasions appropriées, on peut mentionner les projets de développement fructueux, un premier coup de bêche, la pose d'une première pierre, la publication d'un rapport ou une journée portes ouvertes.	1 1
Marketing direct	Les mesures de marketing direct peuvent revêtir un caractère aussi bien impersonnel que personnel. Les publipostages personnalisés à des groupes cibles sélectionnés sont généralement plus efficaces, tout particulièrement pour la prospection de mandats.	1 1
Réseautage	Le réseautage est l'instrument de prospection le plus personnel, également pour les sociétés immobilières. Les spécialistes de l'immobilier évoluant dans le domaine Business to Business peuvent compter ici sur des organisations professionnelles bien structurées. Les manifestations de présentation, les forums et les tables rondes offrent d'excellentes occasions d'étendre ses réseaux.	1 1
SEM /SEO	Search Engine Marketing et Search Engine Optimization – méthodes de marketing et d'optimisation utilisant les moteurs de recherche et divers instruments spécialisés (google adwords, Affiliate Marketing, keywords, tags, backlinks, etc.).	1 1
Médias sociaux	Xing, LinkedIn, facebook, Twitter et les blogs permettent d'attirer l'attention sur soi et d'interagir avec des clients (potentiels).	1 1
<i>Autres instruments de prospection possibles: plaquette d'entreprise, newsletter, engagement à titre de conférencier, affiliation à un réseau de professionnels (organisations d'experts en estimations immobilières ou de courtiers)</i>		

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite, 1 point par canal/instrument correct et 1 point par explication correspondante pertinente.



Solution B3

5 points

Corporate Design (identité visuelle)	
Corporate Sound	0,5
Marquage des véhicules	0,5
Couleurs	0,5
Corporate Communication (politique de communication)	
Relations investisseurs	0,5
Affaires publiques	0,5
Communication de crise	0,5
Rapport de durabilité	0,5
Corporate Behaviour (comportement de l'entreprise)	
Gestion des ressources humaines	0,5
Gestion des ressources financières	0,5
Comportement envers les groupes d'intérêt	0,5

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.



Solution B4

3 points

Réseau formel Explication	Réseau formel Exemple	
Les réseaux formels émanent souvent d'organisations. Les échanges sont alors généralement structurés, avec des rencontres régionales ou des conférences en soirée.	Alumni (anciens membres), contacts personnels, réseau pour entrepreneurs, scientifiques, jeunes dirigeants et pour femmes. Kiwanis, Lions Club, etc.	1 0,5
Réseau informel Explication	Réseau informel Exemple	
Un réseau informel se compose de contacts personnels qu'on a établis soi-même et qu'on relie de manière non structurée.	Carnet d'adresses personnel, Facebook, Xing, LinkedIn, etc.	1 0,5

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.



Partie C Marketing de vente: Concept de commercialisation

80 points

Solution C1

Mandat

80 points

a.

	Caractéristique	Description	
1	Situation: distance jusqu'aux écoles, magasins	Situation: loin du village, il faut prendre le funiculaire, qui ne fonctionne pas la nuit; les enfants doivent prendre le funiculaire pour aller au village; écoles primaires et secondaires au village, école cantonale seulement à Sargans; petits commerces au village, aucun dans le quartier	0,5 0,5
2	Accès TP	Bus vers la gare de Mels	0,5 0,5
3	Zones de détente	Parc, coin barbecue, au-dessus du village, proche de la nature (Weisstannental), pistes de ski	0,5 0,5
4	Équipements problématiques à proximité	Une centrale électrique dans sa zone résidentielle n'est pas du goût de tout le monde	0,5 0,5
5	Vue	Vue dégagée depuis une colline dominant le village Vue limitée par le bâtiment de tissage	0,5 0,5
6	Immissions	Silence, sur une colline isolée, pas de bruits d'avions ou de circulation routière	0,5 0,5
7	Culture et loisirs	Le quartier est équipé – piscine, locaux communautaire, restaurant, sauna	0,5 0,5

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite. max. 7 points.



b.

	Caractéristique	Description	
1	Région, liaisons vers les centres urbains	Situation décentrée; une voiture est nécessaire; forte circulation sur l'A13, Saint-Gall et Zurich à plus d'une heure par le rail; domine le village, proche de la nature (Weisstannental), pistes de ski	0,5 0,5
2	Infrastructures régionales	Grands centres commerciaux, échangeur autoroutier	0,5 0,5
3	Offre culturelle (environs)	Vie du village active, peu d'institutions culturelles (musées, etc.)	0,5 0,5
4	Zone de recrutement de main-d'œuvre	Peu d'emplois – nombre d'entreprises stagnant; il faut presque absolument une voiture ou un AG CFF	0,5 0,5
5	Imposition	Supérieure à la moyenne nationale, impôts d'église élevés	0,5 0,5
6	Marché de l'emploi	Les emplois sont rares, pas de croissance industrielle	0,5 0,5
7	Demande d'immeubles	Taux de vacance élevé (en termes régionaux) Prix en baisse, sauf dans le Sarganserland (-1.4)	0,5 0,5

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite, max. 7 points.

c.

La micro-situation est bonne. Le quartier subit peu d'immissions, dispose de nombreux équipements de loisirs et les écoles sont proches.	1 1
--	--------

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite, max. 2 points.

d.

La macro-situation n'est pas optimale. Il faut disposer d'une, voire de deux voitures si on travaille dans une agglomération.	1 1
---	--------

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite, max. 2 points.



e.

D'une manière générale, une bonne micro-situation ne peut guère compenser une mauvaise macro-situation. Cela tient notamment au fait que le nombre d'acheteurs potentiels est sensiblement moindre lorsque la macro-situation est défavorable. Inversement, une bonne macro-situation peut, dans l'examen d'ensemble, compenser une micro-situation peu enviable.	1 1
---	--------

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite, max. 2 points.

f.

1	Le caractère villageois pourrait dissuader des acheteurs urbains	1
2	La vie du quartier pourrait rester morose si la vente/location est à la traîne	1
3	La hausse des prix de la propriété résidentielle en Suisse implique de disposer de fonds propres et de revenus plus élevés	1
4	Entraves réglementaires	1
5	Vieillesse démographique (les baby-boomers sont maintenant trop vieux)	1

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite, max. 5 points.

g.

Le prix supérieur à 6000 francs par mètre carré est très élevé pour la région, surtout quand on le compare aux prix indiqués sur la figure «Prix de transaction en Suisse orientale».	1 1
---	--------

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite, max. 2 points.

h.

1	Premiers habitants	1
2	Très bonne micro-situation (alentours)	1
3	Architecture remarquable	1
4	Aménagements de qualité	1
5	Services complémentaires (piscine, restaurants)	1

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite, max. 5 points.

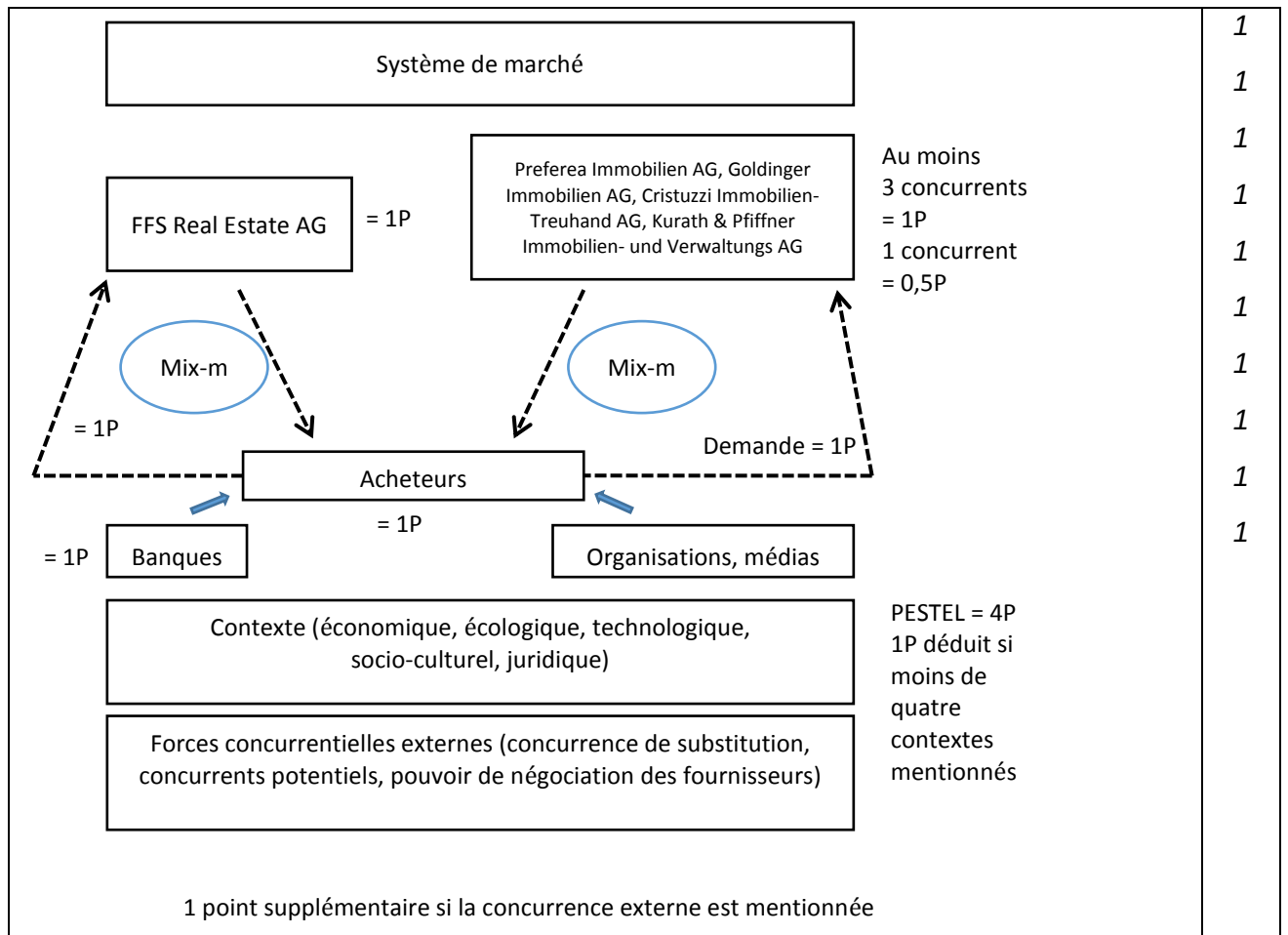


i.

	Critères	Sous-critères	
1	Coût	Il faut tenir compte des frais de construction, des marges ainsi que des frais de commercialisation et de personnel.	1 1 1 1
2	Demande	Détermination de la demande en fonction de la situation économique, du site et des abords de l'objet, des offres concurrentes, du taux de vacance.	1 1 1 1
3	Offres concurrentes	Nombre de concurrents sur le marché Activités des concurrents Nouveaux concurrents potentiels Ententes avec des concurrents	1 1 1 1

Remarque: 1 point par critère, 0,5 point par sous-critère, max. 9 points.

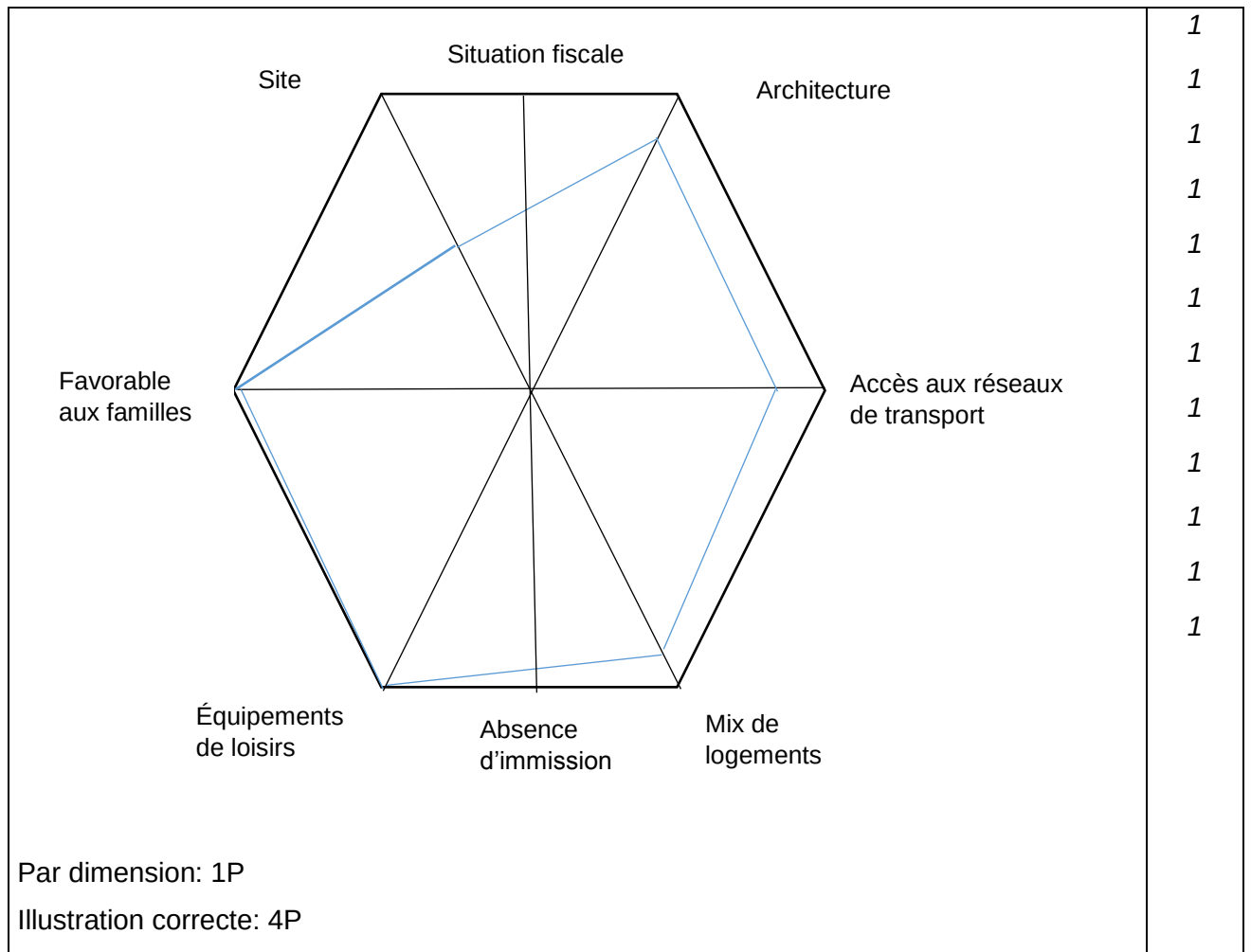
j.



Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite et remarques



k.



Remarque: 1 point par dimension, 4 points pour une illustration adéquate.



I.

1	D'une manière générale, en Suisse, les maisons individuelles restent plus prisées que les appartements PPE. De toute évidence, le degré de liberté qu'elles apportent, surtout avec des enfants, est très apprécié.	1
2	Les ménages ne peuvent s'offrir un logement en propriété qu'à partir de 33 ans environ. Avant cela, leurs fonds propres et leurs revenus restent insuffisants.	1
3	L'appartement PPE est certes apprécié aussi par les jeunes ménages, mais il prend de l'importance surtout auprès des plus de 45 ans, qui avaient donc 40 ans ou plus au début de la période de cinq ans correspondante. Il devrait s'agir de ménages urbains qui n'ont accédé que plus tard à la propriété, de couples sans enfants, de ménages qui optent pour un appartement après le départ des enfants ainsi que de ménages âgés à qui leur maison individuelle semble de moins en moins conviviale ou dont l'entretien engendre des charges qui deviennent excessives.	1
4	À partir de la 70 ^e année, le nombre de propriétaires baisse à la suite de décès et de déménagements au profit de formes d'habitats plus adaptés à l'âge, de sorte que la demande de logements en propriété adopte une évolution négative. Le phénomène touche d'abord les maisons individuelles. En revanche, les appartements PPE restent prisés jusque dans la classe d'âge des 70 à 74 ans.	1
5	Ces maisons individuelles qui se libèrent ainsi sont souvent rachetées par de jeunes ménages. Dans ces classes d'âge, la maison individuelle domine l'effet de croissance. Cela peut paraître étonnant à première vue, car les maisons individuelles à l'état neuf sont généralement beaucoup plus chères en raison de la part importante de terrain. Mais d'anciennes maisons individuelles dont la valeur des constructions est largement amortie peuvent s'avérer abordables pour de jeunes ménages – surtout lorsqu'elles sont situées hors des agglomérations.	1

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite, max. 5 points.



m.

	Critère	Caractéristiques	
1	Sociodémographique	Essentiellement des couples. Niveau d'instruction, position professionnelle et revenu supérieurs à la moyenne. Veulent quitter la ville, mais tout de même vivre dans un cadre animé. Tous deux 40+ ans et engagés dans la vie professionnelle. Sans enfants ou avec des enfants en âge de scolarité primaire et secondaire.	1 1 1 1
2	Psychographique	Pragmatistes post-matérialistes et adaptatifs ainsi qu'ambitieux modernes, resp. prospects créatifs, tolérants et amateurs de culture. Représentants du centre droit, c'est-à-dire des gens harmonieux, agréables à vivre et qui aiment les enfants, qui accordent une grande importance à un beau foyer.	1 1 1 1
3	Comportemental	Personnes prêtes à payer un prix élevé pour bénéficier du site particulier, du calme et de l'architecture enthousiasmante du lieu. Ils acceptent les trajets quotidiens, mais participent volontiers à la vie associative du quartier ou profitent de la nature le soir et le week-end. Ils utilisent l'infrastructure. Leur décision dépend largement d'une présentation séduisante des logements.	1 1 1 1

1 point par critère, 1 point par caractéristique. Les caractéristiques doivent se rapporter clairement au critère correspondant.



Partie D Marketing de vente:

Activités de commercialisation 50 points

Solution D1

1 point

	CHF 10 000 – 30 000	
	CHF 120 000 – 150 000	
	CHF 400 000 – 450 000	
	CHF 1 – 1,1 mio	
Justification	<i>Justification individuelle. Doit être clairement compréhensible et correspondre au contenu de la réponse D2.</i>	1

Solution D2

12 points

	Mesure	Justification	Coût	
b1)	Aménagement d'un appartement témoin	Beaucoup de gens ont besoin de visiter un appartement témoin pour se faire une idée de l'objet.	14 000	1,5
b2)	SEO et SEA (Search Engine Opimization) (Search Engine Advertising)	De nos jours, l'essentiel des recherches est effectué par le biais de google et Cie. Pour être trouvé avant les concurrents, il faut absolument soigner le SEO et le SEM.	12 000 y compris frais pour agence externe	1,5
b3)	Prospectus	Pour distribution lors de manifestations, dépôt dans des bureaux, remise aux clients, aux commerces et partenaires, pour stimuler le bouche à oreille.	1 000	1,5
b4)	Médias sociaux	Pour échange d'informations, traitement public de questions sur le projet, manifestations pour acheteurs potentiels, webcam, consolidation de la marque.	10 000 y compris frais pour agence externe	1,5



b5)	Annonces dans la presse	Presse quotidienne régionale, revues spécialisées, presse économique, peut-être aussi dans les régions de Coire et Zurich pour les gens originaires de Mels. 20min national pour grande diffusion, ne pas évaluer (sauf si mention «régional») 15 annonces, ¼ page à CHF 3000 en moyenne	45 000	1,5
b6)	Spots radio et TV dans les médias régionaux	Spots radio et TV sur les chaînes locales 4 spots par jour à 25 secondes	15 000	1,5
b7)	Dossier / brochure (haute qualité)	Il faut beaucoup travailler avec des images et ainsi éveiller des émotions. Tirage: 1000 ex.	7 000	1,5
b8)	Journées portes ouvertes	Programme-cadre mettant en valeur les avantages du quartier et montrant que celui-ci est vivant et animé.	5 000	1,5

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.

Le montant doit se rapporter à la question D1 et gardé les proportions de la réponse choisi.



Solution D3

8 points

		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
0,5 point pour chaque attribution correct 0,5 point par justificatif		
Justification : Des appartements luxueux bien aménagés et une journée portes ouvertes permettent aux acheteurs potentiels de «vivre» l'ambiance des logements et du quartier. Il faut alors créer une atmosphère unique en son genre, afin de démarquer le projet. C'est extrêmement important pour la vente. Les prospectus n'ont qu'une importance marginale, car ils ne conviennent pas pour démarquer le projet et n'ont que peu d'impact sur la vente.		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5
		0,5

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.

La justification doit être concrète et se rapporter au modèle ci-dessus.



Solution D4

2 points

a)	Réduit le risque de voir les clients se tourner vers la concurrence	0,5
b)	Favorise la revente	0,5
c)	Renforce généralement la fidélisation de la clientèle	0,5
d)	Diminue la sensibilité aux prix	0,5

Solution D5

7 points

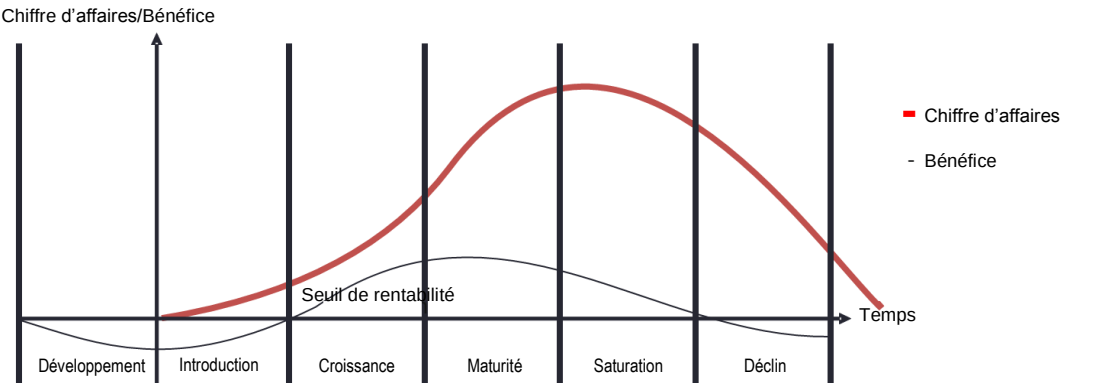
a)	Matrice BCG, du Boston Consulting Group	1
b)	Part de marché relative Élevée ←————→ Faible Croissance du marché Stars  Vedette Question Marks  Dilemme Cash Cow  Vache à lait Dogs  Poids mort	1 1 1 1 1 1
	1P par champ correct 1P par axe correct	

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite. Peu importe dans quel sens les axes sont dessinés.



Solution D6

12 points

a)	 0,5 point par phase (3P) 0,5 point par axe avec désignation (1P) 0,5 point par courbe avec désignation (1P)	1 1 1 1 1
b)	Le cheminement d'un produit typique passe du <i>Dilemme</i> à la <i>Vedette</i> puis à la <i>Vache à lait</i> pour arriver au <i>Poids mort</i>. Cela correspond au cycle de vie du produit, qui doit d'abord être développé afin d'être lancé sur le marché. À cette étape, il faut investir dans le marketing, établir la notoriété du produit via la publicité et les RP. La phase d'introduction s'achève par le seuil de rentabilité, c'est-à-dire l'équilibre entre les produits et les charges. Les premiers bénéfices apparaissent au début de la phase de croissance, mais les dépenses de promotion et de communication restent encore élevées. Cette phase est caractérisée par une forte croissance, accélérée par la publicité. La politique des prix et des conditions prend alors davantage d'importance. Les concurrents aussi sont alors rendus attentifs au produit et peuvent profiter de l'effort publicitaire. Si le produit connaît une évolution positive, c'est-à-dire si sa croissance de marché est forte et que sa part de marché relative progresse, il passe de l'état <i>Dilemme</i> à celui de <i>Vedette</i>. <u>Maturité</u> La phase de maturité est généralement la phase de marché plus longue. C'est aussi la plus profitable. À la fin de cette phase, les bénéfices s'amenuisent en raison de la concurrence. Les taux de croissance s'effritent, mais l'entreprise conserve une importante part de marché, qu'elle peut aussi assurer ou étendre grâce à des campagnes de marketing axées sur le long terme et des variations de produits. La <i>Vedette</i> se transforme en <i>Vache à lait</i>, avec une croissance plus faible, mais une part de marché relative qui reste élevée.	1 1 1 1



	<u>Saturation</u> Généralement, le produit arrive ensuite tôt ou tard en phase de saturation. Sa croissance de marché devient négative – les chiffres d'affaires et les bénéfices reculent. On peut alors tenter de séduire davantage de clients grâce à diverses modifications. La phase de saturation s'achève lorsque les recettes deviennent inférieures à la marge de contribution, donc lorsqu'aucun bénéfice ne peut plus être dégagé. Entraînée par une part de marché relative de plus en plus ténue, la <i>Vache à lait</i> devient ainsi lentement un <i>Poids mort</i>. <u>Déclin</u> La prochaine phase est celle du déclin: le marché se rétrécit et la baisse du chiffre d'affaires ne peut plus être compensée par des mesures de marketing ciblées. Le produit perd des parts de marché, il affiche une croissance clairement négative et les bénéfices chutent. Le portefeuille doit alors être révisé, à moins qu'il n'existe des économies de gamme avec d'autres produits. Si l'entreprise ne réagit pas rapidement et à bon escient, elle doit supporter des charges pour un produit qui ne génère plus guère de recettes. Sauf relancement, la phase de déclin s'achève avec le retrait du produit et l'arrivée à zéro de son chiffre d'affaires. La production est alors stoppée et le produit a accompli la totalité de son cycle de vie – il est mort, en quelque sorte.	
c)	Le relancement d'un produit. Le produit est alors modifié et repositionné. L'objectif consiste à conférer au produit un nouveau cycle de vie.	1 1
d)	Passage de la Golf 7 à la Golf 8 réponse aléatoire.	1



Solution D7

8 points

a)	Dans le cadre d'un marketing orienté sur les relations (le client au centre des préoccupations), les contacts avec les clients ne se limitent pas à une simple transaction et forment au contraire la base d'une relation durable . La transaction ou la conclusion du processus d'achat n'est ainsi plus considérée comme un processus clos mais comme le point de départ d' autres processus d'achat (rachats, achats consécutifs, vente croisée, packs de services, ...).	1
b)	Prospection, fidélisation, réactivation Phase de conquête, phase active, phase passive	1 1 1
c)	La montée en gamme consiste, pour un fournisseur, à remplacer un produit ou un service par un autre, de plus haut niveau, dans le cadre d'une nouvelle étape de marketing.	1
d)	Un client cherche à acheter une maison pour 1 million de francs max. Le courtier lui présente une maison de rêve coûtant 1,5 million et parvient à le convaincre lors d'une visite sur place que cet investissement supplémentaire en vaut la peine.	1
e)	En marketing, désigne la vente de produits complémentaires ou de services qui permettent d'augmenter le chiffre d'affaires par transaction.	1
f)	Le courtier aide le client non seulement à acheter un nouvel appartement mais aussi à vendre sa maison actuelle.	1



Partie E Techniques de présentation et de communication

30 points

Solution E1

8 points

1.	Qui est ou sont mon ou mes interlocuteurs ? Par quelles particularités (anniversaire imminent, intérêts personnels, hobbies, etc.) puis-je entamer l'entretien ? Quelles sont les forces et les faiblesses de mon client ? Consulter Google. Ai-je des connaissances qui pourraient m'aider?	1 1
2.	Comment ouvrir la discussion ?	1
3.	Quel est l'objectif de l'entretien ? Quels sont les objectifs partiels ?	1
4.	Quel est l'objectif de mon interlocuteur ? À quelle attitude dois-je m'attendre ? Quelles sont les motifs qui l'incitent à négocier avec moi ?	1
5.	Quelles sont les forces et les faiblesses de ma position dans la négociation ?	1
6.	Quelles sont les forces et les faiblesses de sa position dans la négociation ?	1
7.	Quelles questions importantes dois-je poser, quels arguments dois-je avancer pour atteindre mon objectif ?	1
8.	Existe-t-il du matériel permettant de soutenir ma position dans la négociation ? Possibilités de visualisation ?	1

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.



Solution E2

4,5 points

	Phase	Contenu	Objectif	
a)	Phase d'ouverture, introduction	Salutations Small talk Amorce d'entretien	Interpeler au niveau personnel Créer une atmosphère agréable Établir un climat de confiance	0,5 0,5 0,5
b)	Phase d'offre, d'argumentation, de négociation	Analyse des besoins du client et du client lui-même	Cerner la problématique Conseiller le client de manière compétente Évaluer la situation	0,5 0,5 0,5
C)	Phase de conclusion, de prise de congé	Perception de la disposition à collaborer Remerciements Prochain RV	Conclusion positive	0,5 0,5 0,5

Remarque : les préparatifs et les traitements ultérieurs sont des réponses fausses, car la question porte sur l'entretien se déroulant directement chez le client.

Solution E3

4,5 points

a)	Si les objections sont logiques et bien compréhensibles, les prétextes ne sont que des affirmations aléatoires, le plus souvent sans base solide dans la réalité. Ces derniers ne se réfèrent donc pas vraiment à l'offre ou à des arguments concrets – ce sont simplement des déclarations de portée générale, sans réel fondement.	0,5 0,5 0,5
b1)	Ignorer le prétexte. Si le vendeur ignore le prétexte, fait comme s'il ne l'avait pas entendu, il peut évaluer dans quelle mesure le client l'avance sérieusement. S'il s'agissait d'une réelle objection, qui revêt de l'importance pour l'interlocuteur, celui-ci va la répéter.	1
b2)	Mettre en question le prétexte. Le vendeur peut bien sûr aussi prier l'interlocuteur de concrétiser sa déclaration. Il faut toutefois alors faire preuve de doigté. Car l'interlocuteur pourrait se trouver dans une position délicate et réagir par une position de rejet.	1
b3)	Différer le prétexte. Le vendeur peut confirmer brièvement qu'il a entendu le prétexte et laisser entendre qu'il reviendra sur ce point plus tard. S'il s'agissait d'un simple prétexte, le client n'en parlera plus. Mais même une réelle objection peut aussi être résolue de cette manière, car de nombreuses préoccupations peuvent être levées d'elles-mêmes au cours de l'entretien.	1



Solution E4

10 points

Pyramide des besoins selon Abraham Harold Maslow (1908-1970) Exemple de réalisation de soi: cours de yoga en Inde, cours de peinture		1
		1
		1
		1
		1
		1
		1
		1
		1
		1

Remarque: 1 point de déduction si l'ordre est incorrect.

Solution E5

3 points

1.	Écouter attentivement, se laisser guider par le discours de son interlocuteur et lui offrir toute son attention. Cela peut être manifesté par un contact visuel soutenu, une position du corps attentive ou des hochements de la tête.	0,5
		0,5
2.	Assurer la bonne compréhension des contenus. Paraphraser. Répéter le message perçu en le résumant, avec ses propres mots. Donner à l'interlocuteur la possibilité de rectifier, préciser ou compléter le sujet si nécessaire.	0,5
		0,5
3.	Verbaliser le ressenti. Communiquer verbalement à l'interlocuteur les sentiments perçus, afin de lui donner le sentiment qu'il a été compris.	0,5
		0,5

Remarque: Attribution des points selon la colonne de droite.



Examen professionnel de courtère/courtier en immeubles 2019

Partie: **Vente d'immeubles**

Epreuve : **Financement**

Solutions

État: 04.11.2019



Sommaire

Partie A Système bancaire suisse 4 points

- Solution A1 1 point
- Solution A2 2 points
- Solution A3 1 point

Partie B Bases des opérations de crédit 6 points

- Solution B1 2 points
- Solution B2 1 point
- Solution B3 2 points
- Solution B4 1 point

Partie C Crédit sur gage immobilier 4 points

- Solution C1 1 point
- Solution C2 1 point
- Solution C3 2 points

Partie D Octroi d'hypothèques 3 points

- Solution D1 1 point
- Solution D2 2 points

Partie E Analyse de crédit 8,5 points

- Solution E1 1,5 point
- Solution E2 2 points
- Solution E3 1 point
- Solution E4 2 points
- Solution E5 2 points

Partie F Estimation d'immeubles 8 points

- Solution F1 2 points
- Solution F2 4 points
- Solution F3 2 points

Partie G Exemples de cas 11,5 points

- Solution G1 4 points
- Solution G2 5 points
- Solution G3 2,5 points

Liste des abréviations

- **CO** Code des obligations
- **CC** Code civil suisse
- **FINMA** Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers



Partie A Système bancaire suisse

4 points

Solution A1

1 point

L'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers.

Solution A2

2 points

- a. 1. Hypomat
2. E-Hypo

Autres réponses possibles:

- Valuu
- Swissquote
- Homegate

- b. Moneypark

- c. La banque en ligne offre ses services exclusivement en ligne et ne dispose donc d'aucun site physique ouvert à la clientèle. Une banque de détail propose des services en ligne mais aussi des consultations personnelles et des entretiens dans ses propres locaux.

Remarque: a. et b. 0,5 point par réponse correcte; c. 1 point.

Solution A3

1 point

1. Pénurie de placements
2. Phase de taux d'intérêts négatifs

Autres possibilités:

- Fortes activités de construction
- Pression sur les loyers
- Besoins d'assainissement d'anciens bâtiments

Remarque: 0,5 point par réponse correcte.



Partie B Bases des opérations de crédit 6 points

Solution B1

2 points

1. Risques de défaut
2. Risques de marché
3. Risques opérationnels
4. Risques de liquidité

Remarque: 0,5 point par réponse correcte.

Solution B2

1 point

- a. Avec les crédits couverts, la banque obtient une garantie pour le crédit octroyé. Outre par l'emprunteur, le crédit est garanti par un gage ou la responsabilité d'un tiers.
- b. Crédit lombard

Remarque: 0,5 point par réponse (a. et b.) correcte.

Solution B3

2 points

- a. Hypothèque en taux Libor
Hypothèque à taux fixe
Hypothèque à taux variable
- b. Hypothèque à taux variable

Remarque: a. 0,5 point par réponse correcte (max. 1,5 point), b. 0,5 point.

Solution B4

1 point

- a. Amortissement ou annuité
- b. Amortissement

Remarque: 0,5 point par réponse (a. et b.) correcte.



Partie C Crédit sur gage immobilier

4 points

Solution C1

1 point

Le crédit sur gage immobilier est un crédit garanti par la mise en gage de biens immobiliers.

Solution C2

1 point

- a. L'effet principal du gage immobilier réside dans le droit du créancier gagiste en cas de non-satisfaction, selon son rang et à l'exclusion des créanciers non gagistes, d'obtenir satisfaction sur le produit du gage.
- b. Poursuite en réalisation de gage

Remarque: 0,5 point par réponse (a. et b.) correcte.

Solution C3

2 points

- a. Cédule hypothécaire nominative
Cédule hypothécaire au porteur
Cédule hypothécaire au nom du propriétaire
Cédule hypothécaire de registre
- b. Cédule hypothécaire de registre

Remarque: 1 point par réponse (a. et b.) correcte.



Partie D Octroi d'hypothèques

3 points

Solution D1

1 point

Montant et responsabilité pour le crédit.

☒
juste

☐
faux

Ameublement prévu du bien immobilier.

☐
juste

☒
faux

Rénovations/investissements prévus pour l'objet.

☒
juste

☐
faux

Contenu du contrat de mariage.

☐
juste

☒
faux

Remarque: 0,25 point par sélection correcte.

Solution D2

2 points

- a. - À travers une confirmation de financement, la banque confirme uniquement que le financement est conforme aux directives de la banque et qu'il est donc en principe possible, mais sans acceptation définitive de paiement.
- Avec une promesse de paiement irrévocable, la banque s'engage irrévocablement à verser le prix de vente.
- b. Hypothèque légale de vendeur
- c. La promesse de paiement irrévocable

Remarque: a. 1 point pour la réponse correcte;
b. et c. 0,5 point chacun pour la réponse correcte.



Partie E Analyse de crédit

8,5 points

Solution E1

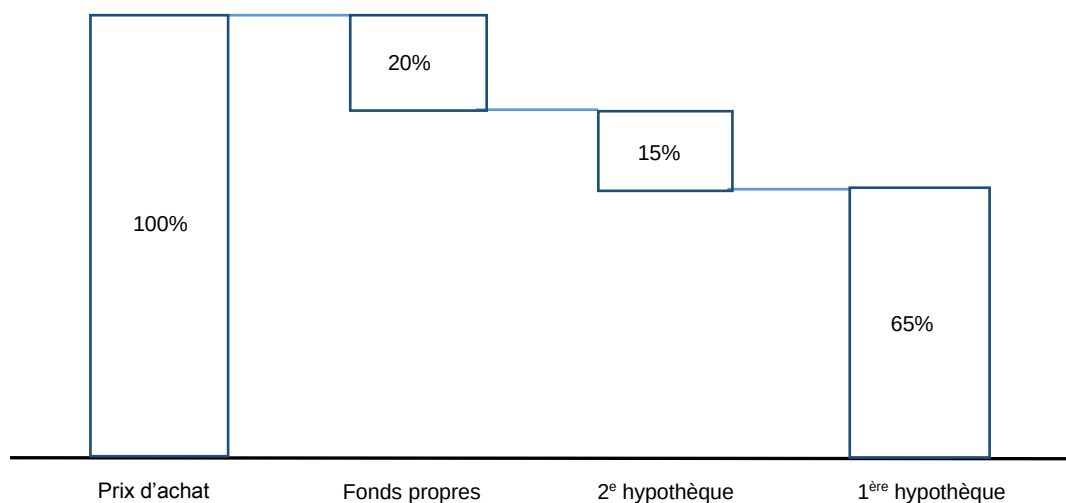
1,5 point

1. Le preneur de crédit est-il capable de contracter un crédit ?
2. Le projet d'ouvrage et son financement semblent-ils suffisamment substantiels pour couvrir l'engagement de la banque en cas de réalisation forcée ?
3. La viabilité est-elle réunie – le demandeur est-il solvable et/ou le rendement de l'objet du gage lui-même permet-il de garantir que le crédit pourra être rémunéré et amorti convenablement ?

Remarque: 0,5 point par question correcte.

Solution E2

2 points



Remarque: Esquisse correcte = 1 point
Légendes correctes = 1 point

Solution E3

1 point

- a. Valeur de rendement, CHF 1 300 000
- b. Principe de la valeur la plus basse

Remarque: 0,5 point par réponse (a. et b.) correcte.



Solution E4

2 points

Des bénéfices sur les cours des actions peuvent être intégrés dans le calcul.

☐
juste

☒
faux

Des crédits réguliers de rentes viagères peuvent être considérés comme des revenus durables.

☒
juste

☐
faux

Les intérêts dus sur un prêt familial contractuel n'affectent pas le revenu durable.

☐
juste

☒
faux

Les banques intègrent généralement les paiements de primes à 100% dans le revenu durable.

☐
juste

☒
faux

Remarque: 0,5 point par sélection correcte.

Solution E5

2 points

La déclaration d'impôt de l'acheteur mentionne des dettes ouvertes totalisant 1000 francs pour des factures de cartes de crédit.

☐
juste

☒
faux

L'acheteur a financé sa voiture avec un leasing.

☒
juste

☐
faux

L'acheteur vit séparé de sa femme et de sa fille de deux ans. Un contrat d'obligation d'entretien figure au dossier.

☒
juste

☐
faux

L'acheteur mentionne dans sa déclaration d'impôt un gain à la loterie d'un montant de 500 000 francs.

☐
juste

☒
faux

Remarque: 0,5 point par sélection correcte.



Partie F Estimation d'immeubles

8 points

Solution F1

2 points

- Méthode hédoniste ou valeur intrinsèque
- Méthode hédoniste ou valeur intrinsèque
- Méthode de la valeur de rendement ou méthodes dynamiques (DCF)
- La valeur déterminée par la banque correspond à la valeur de nantissement de l'objet.

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

Solution F2

4 points

- Détermination du prix par m²:
CHF 1 130 000 ./ places de parc = CHF 1 080 000
Surface pondérée: Surface habitable + 50% Surface des balcons = 108 m²
Prix par m² = CHF 1 080 000 / 108 m² = **CHF 10 000**
- Détermination de l'apport en fonds propres
(CHF 9 000 x 108) + CHF 35 000 + CHF 15 000 = CHF 1 022 000
Financement maximal: CHF 1 022 000 x 80% = CHF 817 600
FP nécessaires: CHF 1 130 000 ./ CHF 817 600 = **CHF 312 400**

Remarque: 2 points par réponse (a. et b.) correcte.

Solution F3

2 points

- La situation macroéconomique
- L'état du bien immobilier
- La valeur locative ou le niveau des loyers
- Le taux de vacance dans la région

Autres possibilités:

- Servitudes négatives
- Importance des charges d'entretien et d'exploitation
- Année de construction
- Vue
- Immissions

Remarque: 0,5 point par réponse correcte.



Partie G Exemples de cas

11,5 points

Solution G1

4 points

1. Détermination de l'état locatif net:

Revenu locatif brut:	CHF 150 000
./. Frais d'exploitation	CHF 25 000
./. Entretien	CHF 15 000
./. Honoraires de gérance	<u>CHF 10 000</u>
État locatif net:	<u>CHF 100 000</u>

Valeur de rendement sur la base de l'état locatif net:

$$\text{CHF } 100\,000 / 0,03 = \text{CHF } 3\,333\,333$$

2. Financement maximal par la banque:

$$\text{CHF } 3\,333\,333 \times 0,8 = \text{CHF } 2\,666\,667$$

Remarque: 2 points pour la détermination de l'état locatif net et de la valeur de rendement;
2 points pour le calcul du cadre de financement.



Solution G2

5 points

a. Détermination des capitaux propres et étrangers

CP:	CHF 650 000 x 0,35% =	CHF 227 500
CE:	CHF 650 000 x 0,50% = 1 ^{ère} hypothèque	CHF 325 000
	CHF 650 000 x 0,15% = 2 ^e hypothèque	CHF 97 500

b. Détermination des charges

Intérêts hypothécaires:	CHF 422 500 x 0,05 =	CHF 21 125
Entretien:	CHF 650 000 x 0,01 =	CHF 6 500
Amortissement:	CHF 97 500 / 15 ans =	CHF 6 500
Charges rés. principales:		<u>CHF 50 000</u>
Total des charges permanentes:		CHF 84 125

c. Viabilité

$$\frac{\text{CHF 84 125} \times 100}{\text{CHF 190 000}} = 44,27 \%$$

Avec un ratio de 44,27%, la viabilité n'est pas assurée. De plus, les fonds propres ne suffisent pas car il faudrait pour cela retirer 150 000 francs de la caisse de pension, ce qui n'est pas autorisé pour acquérir une résidence secondaire. Le financement n'est donc pas possible en l'état.

Remarque: a. 1 point pour la réponse correcte;
b. et c. 2 points chacun pour la réponse correcte.

Solution G3

2,5 points

1. Avancement d'hoirie ou donation
2. Négociation en vue de réduire le prix de vente
3. Prêt sans intérêt et non remboursable
4. Augmentation de l'hypothèque sur la résidence principale
5. Inscription d'un droit de préemption

Remarque: 0,5 point par réponse correcte.



Examen professionnel de courtère/courtier en immeubles 2019

Partie: **Fiscalité**

Épreuve: **Vente d'immeubles**

Solutions

État: 07.11.2019



Sommaire

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

Solution A1	2 points
Solution A2	2 points
Solution A3	2 points
Solution A4	2 points
Solution A5	2 points
Solution A6	2 points

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

Solution B1	2 points
Solution B2	2 points
Solution B3	3 points
Solution B4	3 points
Solution B5	7 points
Solution B6	3 points
Solution B7	3 points
Solution B8	2 points
Solution B9	2 points
Solution B10	2 points
Solution B11	4 points

Liste des abréviations

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



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

Solution A1

2 points

Sont redevables de droits de mutation des personnes tant physiques que morales.

☒
juste

☐
faux

Seules des personnes morales sont assujetties à l'impôt sur les gains immobiliers.

☐
juste

☒
faux

Est assujettie à l'impôt sur les donations la personne qui reçoit la donation.

☒
juste

☐
faux

L'impôt sur la fortune est dû par une personne morale.

☐
juste

☒
faux

Solution A2

2 points

La taxe sur la valeur ajoutée est prélevée par les cantons.

☐
juste

☒
faux

L'impôt sur les gains immobiliers est prélevé par les cantons et en partie par les communes.

☒
juste

☐
faux

L'impôt sur les donations est prélevé par la Confédération, les cantons et les communes.

☐
juste

☒
faux

Les droits de mutation sont prélevés par la Confédération.

☐
juste

☒
faux



Solution A3

2 points

Des droits de mutation payés ne sont pas déductibles lors de la détermination du revenu imposable.

☒
juste

☐
faux

Des investissements visant le maintien de la valeur peuvent être portés en déduction dans la détermination du revenu imposable.

☒
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.

☐
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.

☒
juste

☐
faux

Solution A4

2 points

Tous les cantons utilisent un même tarif linéaire pour la détermination de l'IGI.

☐
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.

☒
juste

☐
faux

Le principe de congruence prévoit que le calcul du bénéfice doit se fonder sur des situations comparables.

☒
juste

☐
faux

Le transfert d'un immeuble de la fortune privée à la fortune commerciale du propriétaire peut motiver un IGI.

☒
juste

☐
faux



Solution A5

2 points

En matière de droits de mutation, il n'existe pas d'exceptions subjectives pouvant justifier une exonération d'impôt.

☐

juste

☒

faux

Tous les cantons prélèvent des droits de mutation.

☐

juste

☒

faux

Les droits de mutation sont un impôt direct.

☒

juste

☐

faux

Dans quelques cantons, les droits de mutation sont supprimés ou réduits en cas d'utilisation par le propriétaire.

☒

juste

☐

faux

Solution A6

2 points

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.

☐

juste

☒

faux

Dans la majorité des cantons, le taux d'imposition sur les successions évolue de manière dégressive en fonction du montant de la dévolution.

☐

juste

☒

faux

Dans la majorité des cantons, les héritiers sont responsables solidairement du paiement de l'impôt sur les successions jusqu'à concurrence de leur héritage.

☒

juste

☐

faux

Dans tous les cantons, les donations entre frères et sœurs ne sont pas soumises à l'impôt sur les donations.

☐

juste

☒

faux

Remarque: Chacune des réponses est évaluée selon le principe suivant:

Réponse exacte = 0,5 point = 0,5

Réponse fausse = 0,0 point = 0,0



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

Solution B1 2 points

- a) Système fiscal moniste ou dualiste 1 point
- b) Dans le système fiscal dualiste 1 point

Solution B2 2 points

Succession

Donation

Changement de propriétaire entre conjoints

Remaniement parcellaire

Réinvestissement, logement de remplacement (durablement occupé par le propriétaire)

Restructurations

Solution B3 3 points

- a) Oui 1 point
- b) Le pouvoir de disposer d'un immeuble change de main sans que l'acquéreur, du point de vue du droit civil, ne soit investi de la propriété. 2 points
Exemples: transfert d'une participation majoritaire dans une société immobilière; opérations en chaîne par le biais d'une clause de substitution des contrats de vente ou des contrats prévoyant un droit d'emption.



Solution B4

3 points

CHF 9 000 000	Prix de vente selon contrat
CHF 120 000	IGI à charge de l'acheteur
CHF 24 000	Droit d'utilisation gratuit de quatre PP pendant cinq ans (4 x 5 x CHF 1200)
<u>CHF 21 000</u>	Droit d'utilisation gratuit d'un local de bricolage pendant cinq ans (5 x CHF 4200)
CHF 9 165 000	Total déterminant pour le calcul des droits de mutation
CHF 114 562.50	1,25% (moitié de 2,5%) du total déterminant = droits de mutation imputables à l'acheteur

Solution B5

7 points

CHF 7 500 000	Prix d'achat
CHF 40 000	Frais liés à l'acquisition de l'immeuble
<u>CHF 180 000</u>	Droits de mutation versés lors de l'acquisition
CHF 7 720 000	Coût d'acquisition total
CHF 130 000	2010, transformation des balcons en jardins d'hiver (inv. à plus-value))
CHF 30 000	2013, clôture (inv. à plus-value)
<u>CHF 360 000</u>	2014, assainissement des cuisines (60% inv. à plus-value)
CHF 520 000	Total investissements à plus-value pendant la durée de détention
CHF 8 240 000	Prix de revient (CHF 7 720 000 + CHF 520 000)
CHF 8 800 000	Prix de vente
-CHF 115 000	Frais de courtage liés à la vente
-CHF 30 000	Autres frais liés à la vente
-CHF 35 000	Indemnité de résiliation anticipée de l'hypothèque
<u>-CHF 220 000</u>	Droits de mutation
CHF 8 400 000	Prix de vente net
CHF 160 000	Gain soumis à l'IGI (prix de vente net CHF 8 400 000 ./. prix de revient CHF 8 240 000)

Oui, un impôt sur les gains immobiliers est dû.

L'impôt sur les gains immobiliers s'élève à 8000 francs (5% de CHF 160 000)

Un résultat de CHF 6500 est également réputé correct (CHF 160 000 moins valeur exonérée CHF 30 000 = CHF 130 000, puis 5% d'IGI)



Solution B6

3 points

- a) Acquisition en remploi avec réinvestissement partiel 1 point
- b) Gain immobilier effectif résultant de la vente de la maison mitoyenne: 350 000 francs (CHF 1 000 000 – CHF 650 000) dont 250 000 sont réinvestis dans une nouvelle maison individuelle, de sorte que l'impôt sur le gain immobilier correspondant est différé. 2 points

Restent **100 000 francs** (CHF 350 000 – CHF 250 000) soumis maintenant à l'impôt sur les gains immobiliers de 5%; le montant de l'IGI dû est ainsi de **5000 francs**.

Solution B7

3 points

- a) TI, CHF 900 000 (appartement PPE) 1 point
- b) FR, CHF 150 000 (compte de dépôt) 1 point
- c) FR, CHF 80 000 (2 comptes d'épargne) 1 point

Solution B8

2 points

Donations aux descendants directs

Donations entre conjoints

Donations aux parents

Donations aux pouvoirs publics

Donations à des institutions poursuivant exclusivement des buts caritatifs ou d'utilité publique

Donations mineures (inférieures au seuil d'exonération)

Solution B9

2 points

- a) Bianca Ferrari est considérée par l'autorité fiscale comme pratiquant un «commerce professionnel d'immeubles» 1 point
- b) Les pertes sur les ventes d'immeubles peuvent être déduites des gains (jusqu'à 7 ans d'écart) 1 point



Solution B10

2 points

Oui.

Le vendeur est alors tenu de rembourser à l'administration fiscale la part des déductions de l'impôt préalable obtenues jusqu'alors sur les **frais d'investissement**. Sont réputés frais d'investissement notamment les frais de construction ou de grandes rénovations; la rectification porte sur une durée de 20 ans.

Une simple justification comme «Risque de correction de l'impôt préalable» est correcte aussi.

Solution B11

4 points

Il faut recommander à Grimaldi SA de vendre l'immeuble avec option.

1 point

Cette méthode permet à Grimaldi SA de demander le remboursement d'une partie de la TVA payée sur les frais d'investissement (dégrèvement ultérieur de l'impôt préalable).

1 point

Calcul des conséquences financières:

2012: CHF 800 000 TVA sur le coût de construction
65% (CHF 520 000) d'impôt préalable remboursable

2 points

2015: CHF 40 000 TVA sur le coût de l'annexe
80% (CHF 32 000) d'impôt préalable remboursable

Total des impôts préables remboursables (dégrèvement ultérieur de l'impôt préalable) sur les frais d'investissement depuis 2012:
CHF 552 000 (CHF 520 000 + CHF 32 000)



Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2019

Partie: **Vente d'immeubles**

Epreuve : **Vente d'immeubles**

Solutions

État: 07.11.2019



Sommaire

Partie A Cas pratique 49 points

Solution A1	5 points
Solution A2	15 points
Solution A3	10 points
Solution A4	9 points
Solution A5	2 points
Solution A6	2 points
Solution A7	2 points
Solution A8	2 points
Solution A9	2 points

Partie B Propriété par étages 11 points

Solution B1	4 points
Solution B2	1,5 point
Solution B3	3 points
Solution B4	2,5 points

Partie C Questions d'ordre général 30 points

Solution C1	4 points
Solution C2	3 points
Solution C3	3 points
Solution C4	3 points
Solution C5	3 points
Solution C6	4 points
Solution C7	3 points
Solution C8	3 points
Solution C9	4 points

Liste des 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



Partie A Cas pratique

49 points

Solution A1

5 points

- Important risque en raison du lien entre les surfaces commerciales et le plus grand logement (1/2)
- Solvabilité de l'imprimerie comme locataire? Relève?
- Relocation de l'imprimerie et du grand logement?
- Entrepôt au sous-sol sans ascenseur – comment exploiter correctement ces surfaces à l'avenir?
- Imprimerie: pollution du sol?
- Le rendement est calculé sur le revenu locatif brut, forfaits FA compris
- Taux de vacance élevé
- Orientation au nord, ensoleillement médiocre
- Forêt au sud, dominant la parcelle
- Distance aux eaux, protection des eaux, distance à la forêt
- Les inscriptions au patrimoine entravent les agrandissements possibles (par ex. l'installation de balcons).

Remarque: 1 point par mention adéquate, max. 5 points.

Solution A2

15 points

Remarque: structure de la solution (en principe, toutes les indications utiles et nécessaires pour un conseil approfondi de l'acheteur). Max. 15 points.

Objet

- Extrait du registre foncier, texte intégral
- Valeur d'assurance récente
- Plan cadastral
- Plans horizontaux
- Décompte de construction de 2002
- Analyses SIG, notamment le cadastre des sites pollués
- Procédures judiciaires ou d'autorisation en cours

Vendeur

- Renseignements sur la solvabilité de l'imprimerie et du propriétaire
- Informations sur la relève à la tête de l'imprimerie/la société
- Procédures judiciaires en cours liées au bien immobilier

Rendements

- État des locataires
- Contrats de bail
- Bail avec l'imprimerie et son propriétaire
- États des frais accessoires pour ces quelques dernières années
- Frais d'entretien des quelques dernières années
- Surfaces commerciales avec option selon l'art. 22 LTVA?



Transaction

- Que vend-on – DI AG (share deal) ou le bien immobilier (asset deal) ?
- Dans le dernier cas, l'immeuble est-il aliéné en procédure de déclaration, entièrement exclu du champ de la TVA ou avec option partielle ?
- D'anciennes hypothèques doivent-elles être reprises ? À quelles conditions ?
- Une commission d'achat de 2% est-elle prévue ou comment faut-il comprendre les 2% mentionnés ?
- Comment l'acompte doit-il être versé (contrat d'achat sous forme authentique, versement sur un compte bloqué, etc.) ?

Potentiel

- Valeurs comparatives (Wüest Partner, banques cantonales, grandes banques, Comparis, etc.)
 - Niveau moyen des loyers en CHF/m² pour logements, commerces, etc.
 - Taux de vacance moyen
 - Annonces en cours pour logements/surfaces commerciales
- Règlement sur les constructions et les zones
- Plan des zones
- Réglementation des places de parc

Solution A3

10 points

Surfaces commerciales

- Entrepôt au SS sans ascenseur vers les surfaces commerciales – restriction d'utilisation considérable
- Parking très limité – ne permet pas une exploitation avec un effectif important
- Parking très limité – ne permet pas une exploitation avec une importante fréquentation du public
- L'extension du parking est probablement impossible compte tenu de la proximité du Rhin (distance minimale aux eaux de 8m, également pour les places de parc)
- 10 minutes de marche jusqu'à la gare – site défavorable pour une fréquentation spontanée par le public
- Les inscriptions aux patrimoines limitent les possibilités d'adaptation des constructions

Logement du propriétaire

- Vaste duplex sans balcon – location difficile à des familles qui cherchent un logement de haut niveau
- L'orientation au nord de l'immeuble et la forêt dominante au sud engendrent un ensoleillement médiocre, qui entrave la location
- Une solution de colocation éventuelle est peu probable en raison de la situation décentrée, hors des villes universitaires
- RenRE ne cherche pas un nouvel exploitant propriétaire, de sorte que le grand logement ne constitue pas un avantage dans cette perspective
- Relocation décalée dans le temps des surfaces commerciales et du grand logement – trouver une relève similaire serait l'idéal mais le logement sera libéré plus tôt, d'où une utilisation temporaire ou une nouvelle restriction du potentiel de location des surfaces commerciales

*Remarque: Les termes soulignés doivent être mentionnés. 1 point par mention adéquate.
Max. 5 points sur les surfaces commerciales, max. 5 points pour le logement.*



Solution A4

9 points

Vente avec exclusion du champ de la TVA (art. 21 al. 2 ch. 20 LTVA)

- Prestation à soi-même à la suite d'aliénation de surfaces en partie imposées par option, décompte de DI AG sur la valeur résiduelle de l'impôt préalable (art. 31 LTVA)
- Sans condition, type de transfert prévu par la loi

Transfert avec procédure de déclaration (art. 38 LTVA, év. art. 104 let. a OTVA)

- Pas de prestation à soi-même, valeurs résiduelles et clés d'affectation reprises par l'acheteur
- Condition: la TVA au taux légal dépasserait 10 000 francs, vente du commerce à un acheteur assujetti à la TVA, sinon application facultative de la procédure de déclaration selon l'art. 104 let. a OTVA

Transfert avec imposition de parties (art. 22 LTVA, ch. 5.2.2 Info TVA 17)

- Mention explicite de la TVA dans le contrat de vente avec limitation aux parties du bâtiment (surfaces commerciales et entrepôt du SS) exploitées commercialement.
- Vente des autres parties exclues du champ de la TVA, avec décompte de prestation à soi-même par DI AG.
- L'imposition par option des parties en question engendre un renouvellement complet de l'imposition préalable sur la valeur de vente actuelle de ces parties pour l'acheteur (indépendamment de la durée d'utilisation précédente par DI AG) avec décompte de prestation à soi-même en cas de réaffectation, c'est-à-dire de location future exclue du champ de la TVA.

Remarque: Les mots soulignés valent des points. Par possibilité de transaction, 1 point par mention du type de transaction, de la condition et de la prise en charge du risque.

Solution A5

2 points

- Succession fiscale selon l'art. 16 al. 2 LTVA: Quiconque reprend une entreprise succède au précédent titulaire dans ses droits et obligations.
- Comme DI AG ne détient qu'un seul et unique actif avec l'immeuble en question, il n'est pas certain que la notion d'entreprise (cession d'entreprise, vente du seul actif détenu) puisse être appliquée dans la pratique (pas d'arrêt clair ATF, ATAF). Le risque ne dépend pas de l'application obligatoire de la procédure de déclaration selon l'art. 38 al. 1 let. b LTVA; ce ne serait qu'un indice.

Remarque: Les mots soulignés valent des points. 1 point pour la mention de l'article de loi avec description, 1 point pour la mention de la possibilité de risque.



Solution A6

2 points

(art. 413 CO)

Le double courtage n'est admissible que s'il a été précisé comme tel. Si le courtier propose un objet, le prospect peut partir du principe qu'il fournit ainsi une prestation au vendeur de l'objet. Pour être en mesure d'exiger une commission de l'acheteur, le courtier doit lui avoir signalé clairement ce fait à l'avance.

En l'occurrence, rien n'indique que le prospect doit verser une commission.

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

Solution A7

2 points

Revenu locatif net contractuel: CHF 208 800 – FA 20 800 = CHF 188 000

CHF 188 000/CHF 4 100 000 x 100 = Rendement brut 4,58% (avant entretien, amortissement, financement, impôts)

Compte tenu du risque de vacance, le rendement brut peut être qualifié de faible et pourrait ne pas répondre aux attentes de RenRE, à savoir assurer la fonction d'une caisse de pension personnelle générant des revenus réguliers et peu de charges administratives.

Remarque: 1 point pour le calcul correct; 1 point pour l'appréciation correcte.

Solution A8

2 points

Le rendement brut est un ratio mesurant le cash-flow (flux de trésorerie) d'un immeuble; il représente le rapport, en pour-cent, entre les revenus locatifs (sans les frais accessoires) et la valeur immobilisée (l'ensemble des investissements).

Le rendement net représente le rapport, en pour-cent, entre le revenu net, c'est-à-dire la partie des revenus locatifs versée au bailleur après déduction des frais d'entretien, d'exploitation, de gérance et la valeur immobilisée (l'ensemble des investissements).

Remarque: 1 point par définition correcte.



Solution A9

2 points

Le rendement brut selon l'art. 269a let. c CO n'est pas abusif s'il ne dépasse pas de plus de 2% le taux d'intérêt de référence.

Selon la jurisprudence du Tribunal fédéral, le rendement net au sens de l'art. 269 CO est admissible s'il ne dépasse pas de plus d'un demi-point de pourcentage le taux d'intérêt pour les premières hypothèques (cf. BGE 123 III 171 E. 6a).

Depuis le 1^{er} janvier 2008, on se base ici sur le taux d'intérêt moyen pondéré des créances hypothécaires en Suisse établi trimestriellement par le Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche (art. 12a OBLF). En ajoutant 0,5% à ce taux de référence, on obtient le rendement net maximal admissible.

Remarque: 1 point par définition correcte.



Partie B Propriété par étages

11 points

Solution B1

4 points

1. Extrait du registre foncier, avec texte complet des servitudes
2. Règlement de la communauté PPE
3. Acte constitutif avec plans
4. Décomptes des frais accessoires et budget
5. Procès-verbaux des assemblées des copropriétaires passées
6. Plan du bâtiment et police d'assurance bâtiment
7. Descriptif de la construction
8. Estimation de la valeur vénale et indications sur la valeur locative
9. etc.

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

Solution B2

1,5 point

- Art. 60 ss CC sur le droit des associations
- Art. 646 ss CC sur la copropriété
- Art. 712a ss CC sur la propriété par étages

Remarque: 0,5 point par mention correcte.

Solution B3

3 points

- Les places de parc attribuées aux différentes unités d'étage sont souvent énumérées dans le règlement d'utilisation et d'administration.
- Elles y sont classées comme «droit d'usage exclusif», «droit d'utilisation de place de parc» ou encore «droit d'utilisation de parties exclusives».
- Le droit d'usage exclusif implique le renoncement de la communauté PPE à l'utilisation d'une partie commune de terrain ou de bâtiment et l'attribution aux copropriétaires de droits d'usage exclusif, avec une série de droits et d'obligations, notamment quant aux possibilités de transfert, de modification et d'annulation, qui ressortent du règlement d'utilisation et d'administration.

Remarque: 1 point par réponse et définition correctes.



Solution B4

2,5 points

Madame Meier reprend la situation juridique du vendeur.

La communauté a le droit de constituer une hypothèque légale pour couvrir les contributions dues.

Remarque: 0,5 point pour la mention de la partie responsable
1 point pour la justification;
1 point pour la mention de la possibilité légale correcte.



Partie C Questions d'ordre général

30 points

Solution C1

4 points

- **Copropriété – art. 646 - 651 CC**
Lorsque plusieurs personnes ont chacune pour leur quote-part la propriété d'une chose qui n'est pas matériellement divisée, elles en sont copropriétaires. Leurs quotes-parts sont présumées égales. Chacun des copropriétaires a les droits et les charges du propriétaire en raison de sa part qu'il peut aliéner ou engager et que ses créanciers peuvent saisir. Le droit de copropriété est sans condition.
- **Propriété commune – art. 652 - 654 CC**
Lorsque plusieurs personnes formant une communauté en vertu de la loi ou d'un contrat, sont propriétaires d'une chose, le droit de chacune s'étend à la chose entière. Les copropriétaires ne peuvent pas disposer librement des parts et la propriété commune ne peut naître que par une prescription légale ou un contrat (= le droit n'est pas sans condition).

Remarque: 1 point pour l'article de loi et 1 point pour les différences; la mention des articles de loi est obligatoire.

Solution C2

3 points

- Procurer aux parties une clarté totale sur la transaction.
- Éviter aux parties de prendre des décisions irréfléchies.
- Créer une base fiable pour une éventuelle inscription nécessaire dans un registre (registre foncier, registre du commerce)

Remarque: 1 point par mention correcte.

Solution C3

3 points

Le libellé de la servitude indique que l'immeuble réparti en propriété par étages et donc l'unité d'étage dont il est question ici s'accompagne du droit d'utilisation parallèle de la place de jeu située sur la parcelle voisine, resp. que le voisin tolère l'utilisation parallèle de «sa» place de jeu. Le droit est associé à une obligation de fournir des prestations accessoires, c'est-à-dire à la prise en charge de frais entretien, réparations et rénovations en échange de l'utilisation parallèle de la place de jeu.

Remarque: Les termes soulignés valent des points.



Solution C4

3 points

Les bases légales sont l'art. 647 en liaison avec l'art. 712g al. 3 CC.

Les copropriétaires peuvent convenir d'un règlement d'utilisation et d'administration, resp. d'un règlement dérogeant aux dispositions légales et y prévoir que celui-ci peut être modifié par une majorité qualifiée des copropriétaires.

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

Solution C5

3 points

Les bases légales sont les art. 682 ss en liaison avec les art. 681a + b CC.

Les copropriétaires ont un droit de préemption contre tout acquéreur d'une part qui n'est pas copropriétaire (art. 682 CC). Pour les parkings souterrains, il est fréquent de supprimer ce droit de préemption lors de la constitution de la copropriété – à défaut, le propriétaire d'une place de parc devrait, pour vendre celle-ci, recueillir de chacun des autres copropriétaires une déclaration de non-exercice du droit de préemption légal. Le consentement préalable requiert même alors la forme authentique.

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

Solution C6

4 points

Lors du transfert de propriété, la propriété et tous les droits qui lui sont directement liés donc également les droits réels limités (= droits partiels tels que servitudes, charges foncières et hypothèques) sont transférés = droit de disposition juridique.

Lors de l'entrée en possession, seuls les droits de disposition concrets sont transférés, c'est-à-dire les droits d'occuper ou de louer les lieux, de les transformer, etc. = droit de disposition effectif.

Remarque: 2 points par explication et différence.

Solution C7

3 points

La base légale est l'art. 842 al. 1 CC.

La cédule hypothécaire est une créance personnelle garantie par un gage immobilier.

*Remarque: 2 points pour l'explication correcte;
1 point pour l'article de loi correct.*



Solution C8

3 points

Les bases légales sont l'art. 865 al. 3 CC en liaison avec les art. 971 et 981 CO.

Oui, c'est correct. Le débiteur peut de la même manière exiger l'annulation d'un titre acquitté et perdu.

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

Solution C9

4 points

Le propriétaire d'une chose ne l'est que de ce qui en fait partie intégrante. (art. 642 + 643 CC)	☐ juste	x faux
Les constructions et autres ouvrages qui empiètent sur le fonds voisin deviennent partie intégrante de ce fonds. (art. 674 CC)	☐ juste	x faux
La propriété par étages est constituée par inscription au registre foncier. (art. 712d al. 1 CC)	x juste	☐ faux
L'assemblée des copropriétaires est convoquée et présidée par l'administrateur si elle n'en a pas décidé autrement. (art. 712n)	x juste	☐ faux
L'usufruit peut être établi sur des meubles, des immeubles, des droits ou un patrimoine. (art. 745 CC)	x juste	☐ faux
Le droit de superficie ne peut pas être constitué pour plus de 99 ans comme droit distinct. (art. 779l CC) Juste = 100 ans	☐ juste	x faux
Le gage immobilier peut être constitué sous la forme d'une hypothèque ou d'une cédule hypothécaire. (art. 793 CC)	x juste	☐ faux
La cédule hypothécaire prend la forme d'une cédule hypothécaire sur papier. (art. 843 CC) Juste = cédule hypothécaire de registre ou sur papier	☐ juste	x faux

Remarque: 0,5 point par réponse correcte.