

Directives

concernant

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



Schweizerischer Verband der
Immobilienwirtschaft



Union suisse des professionnels
de l'immobilier

Contenu

I.	Introduction, but et objectif _____	4
II.	Objectif de l'examen _____	4
III.	Positionnement dans la pratique _____	5
	Portrait de la profession	
	Modèle de carrière dans la branche immobilière _____	6
IV.	Conditions d'admission _____	7
V.	Structure de l'examen _____	8
	Formes et contenus de l'examen _____	8
	Examens écrits _____	8
	Examens oraux _____	8
VI.	Contenus d'examen _____	10

Remarque:

Toute désignation en forme masculine est considérée comme épïcène.

I. Introduction, but et objectif

Les présentes directives concernant

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

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

Les objectifs concrets de ces directives sont les suivants :

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

II. Objectif de l'examen

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

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

III. Positionnement dans la pratique

L'examen professionnel s'adresse à des personnes qui veulent réaliser un parcours professionnel dans la branche immobilière ou qui, au vu de leur activité dans cette branche depuis un certain temps, veulent obtenir un certificat y relatif. Le niveau de l'examen professionnel se base clairement sur la compétence professionnelle.

La réussite de l'examen professionnel démontre que les candidats ayant obtenu le brevet disposent de connaissances et de compétences dans les domaines de l'économie immobilière. Ils correspondent ainsi à l'image professionnelle et sont en mesure de résoudre des tâches complexes ainsi que des problèmes de manière autonome et orientée vers les objectifs.

Portrait de la profession

Courtier/e en immeubles

Champ d'activité

Le ou la courtier/ère en immeubles „est un prestataire de services professionnels dans le domaine du courtage immobilier. Votre clientèle est constituée de personnes individuelles, de groupes de personnes (p.ex. hoirie), fondations ou d'entreprises.

Compétences professionnelles essentielles

Vous êtes apte à

- effectuer des analyses du marché immobilier incluant le développement durable aussi bien sur le plan micro que macro.
- générer des mandats de commercialisation et de commercialiser des immeubles de façon orientée vers les clients.
- mettre en pratique les activités de marketing et de vente.
- conseiller le client quant aux conséquences fiscales lors d'un achat/vente d'immeubles.
- conseiller le client quant aux possibilités de financement, y compris les ECO hypothèques - hypothèques Minergie, le financement public et les rétributions à prix coûtant du courant injecté RPC

Exercice du métier

Vous développez vos activités professionnelles dans une activité à plein temps ou à temps partiel, au sein de petites, moyennes ou grandes entreprises.

Vous soutenez la conduite stratégique de l'entreprise et vous vous occupez des prestations de service en collaboration avec vos partenaires et votre réseau relationnel. Vous conseillez vos clients de façon compétente tout en vous orientant vers la recherche de solutions.

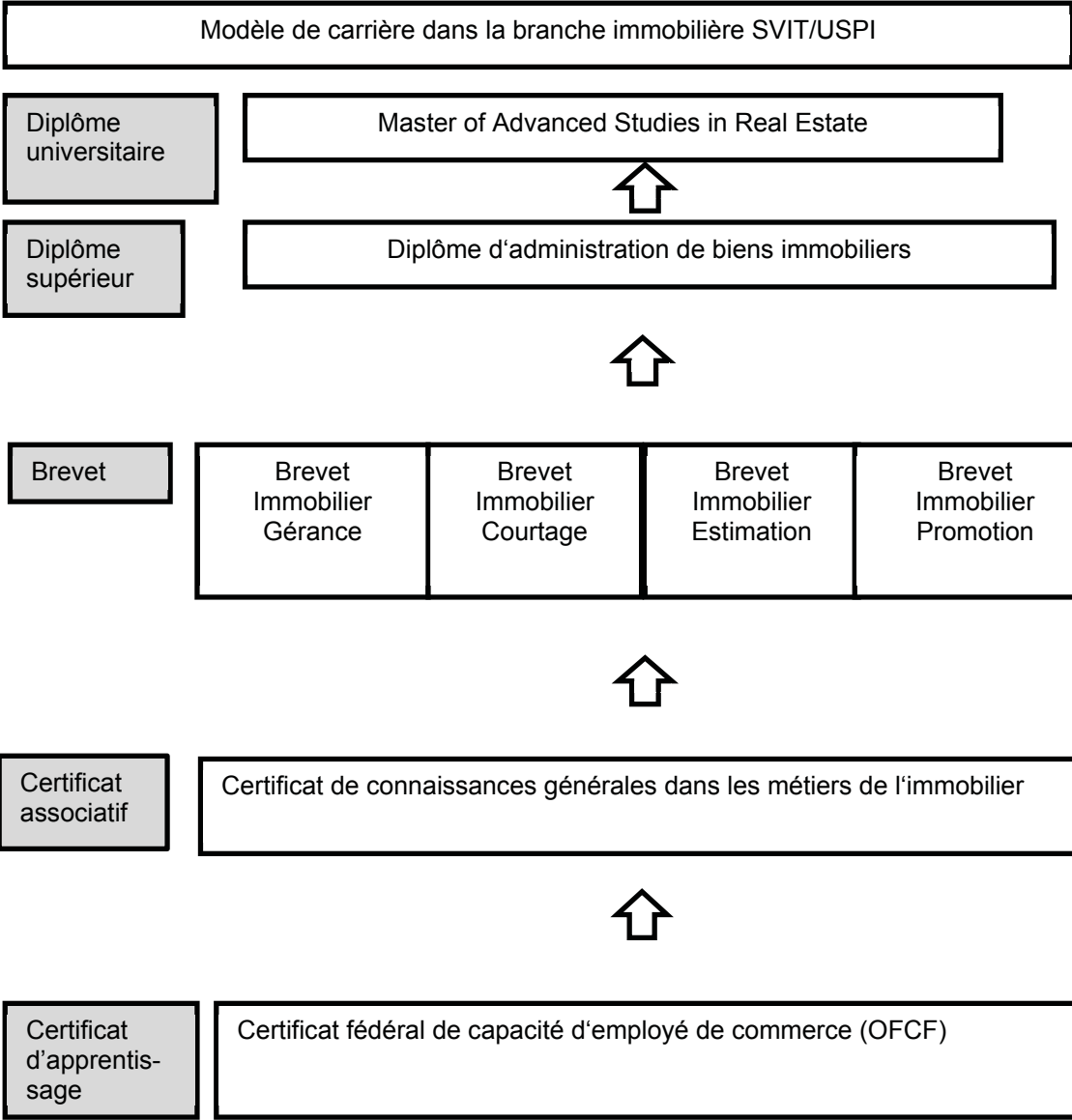
Sur la base de vos propres expériences professionnelles, vous adaptez régulièrement vos actions et procédés et vous maintenez et développez vos compétences et connaissances.

Vous effectuez régulièrement les travaux relatifs à la commercialisation d'immeubles pour votre entreprise, resp. votre département. Vous disposez de toutes les compétences nécessaires pour l'exercice de vos activités professionnelles

Contribution du métier à la société, l'économie, la nature et la culture

Vous êtes une partie importante du processus de création de la valeur dans l'économie immobilière. Votre manière de travailler contribue à vendre avec succès des biens immobiliers sur le marché, c'est-à-dire mettre en relation l'acheteur avec le vendeur, resp. le locataire avec le bailleur. De ce fait, vous contribuez au fonctionnement optimal du marché immobilier.

Modèle de carrière dans la branche immobilière



IV. Conditions d'admission

Sont admis à l'examen les candidats qui:

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

ou

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

et

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

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

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

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

V. Structure de l'examen

Formes et contenus de l'examen

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

Examens écrits

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

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

Examens oraux

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

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

Travail de projet

Cette partie d'examen considère la réflexion pluridisciplinaire. Le candidat doit avoir la possibilité de démontrer l'étendue de ses connaissances et compétences dans les divers domaines. Le travail de projet comprend un sujet pratique. Le candidat peut proposer à la commission d'examen un sujet en rapport avec son entreprise. La commission décidera sur le sujet définitif et le lui communiquera au moins 16 semaines avant l'examen oral. Le candidat doit remettre le travail de projet à la commission d'examen 8 semaines avant le début des examens. L'examen oral dure 45 minutes. Il est composé de la présentation du travail de projet (15 minutes) et l'entretien avec les experts (30 minutes) qui est construit sur ce dernier.

Conditions cadres

- La structure du travail de projet est réglée dans une directive émise par la commission d'examen. Celle-ci est disponible sur demande auprès du secrétariat d'examen.

VI. Contenus d'examen

L'examen comporte les contenus suivants : voir pages suivantes

1. Droit

1.1 CC

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

Droit des personnes

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

Droit de la famille

- de démontrer les droits des couples concubins et des couples liés par un partenariat enregistré.
- d'exposer les dispositions légales du Code civil au sujet du mariage en général et en particulier en relation avec les affaires immobilières.

Introduction aux droits réels

- de démontrer et d'expliquer les bases et sources légales des droits réels.
- de décrire les termes que sont la chose, les droits réels et le droit des obligations, ainsi que d'expliquer les principes des droits réels.

Possession et propriété

- d'expliquer, à l'aide d'un exemple, la différence entre la possession et la propriété.
- d'expliquer l'acquisition et la perte de la propriété.
- d'exposer les types de propriété et d'en énumérer leurs caractéristiques.
- d'expliquer l'objet et la délimitation de la propriété foncière.
- d'expliquer l'acquisition par acte juridique d'une propriété foncière.
- d'expliquer le terme, la signification et le but de la forme authentique.
- d'expliquer les restrictions légales de propriété les plus importantes (droit public, droit privé, droit foncier rural, droit de disposition, des restrictions d'acquisition pour les étrangers -> Lex Koller), ainsi que les restrictions d'acquisitions par acte juridique.

Droits réels limités

- de définir le contenu d'une servitude, d'expliquer l'objet du droit de servitude, ainsi que la différence entre une servitude foncière et personnelle.
- d'expliquer la notion, l'établissement, l'étendue et l'extinction des servitudes foncières et personnelles.
- d'expliquer la notion du droit de superficie distinct et permanent.
- d'expliquer la notion et le but, ainsi que l'établissement d'une hypothèque légale.
- d'expliquer le principe de la case hypothécaire.
- de définir l'hypothèque et la cédule hypothécaire.
- d'énumérer les droits de gage légaux.

Le registre foncier

- de décrire le but et la valeur du registre foncier.
- d'énumérer les éléments constitutifs du registre foncier.
- d'expliquer le droit formel et matériel relatif au registre foncier.
- de faire la différence entre la capacité d'inscription et l'incapacité d'inscription.
- d'expliquer les conditions préalables d'inscription.
- d'expliquer en détail un extrait du registre foncier.

1.2 CO

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

Introduction

- de définir les termes tels que obligation, créance, dette, créancier et débiteur, ainsi que d'expliquer les rapports entre eux.
- d'expliquer les termes tels que droit objectif, droit subjectif et sujet de droit.

Partie générale

- de nommer le contrat, l'acte illicite et l'enrichissement illégitime comme formations d'obligations et d'en expliquer les effets et les extinctions.
- de décrire les quatre conditions préalables pour la formation d'un acte illicite selon l'art. 41 CO.
- de décrire le processus d'accord entre les partenaires contractuels selon les termes de la demande, de l'acceptation, de l'offre et de la contre-offre, ainsi que de démontrer à l'aide d'un exemple simple si l'accord est valablement conclu.
- de démontrer les exigences de forme pour la conclusion d'un contrat, ainsi que d'indiquer les limites légales du contenu de la convention.
- en cas de défaut d'exécution, de faire la différence entre l'absence d'exécution et l'exécution imparfaite.
- de décrire la procédure entreprise par le créancier lors d'une mise en demeure du débiteur et de l'appliquer à l'aide d'exemples simples.
- de démontrer quand une créance est prescrite et quelles en sont les conséquences.
- d'expliquer ce qu'on entend par responsabilité et de faire la différence entre la responsabilité civile contractuelle et la responsabilité civile extracontractuelle.
- de faire la différence entre la responsabilité fautive et la responsabilité causale.
- de décrire la responsabilité causale, en particulier la responsabilité du propriétaire de l'ouvrage et de l'appliquer à l'aide d'exemples simples.

Vente et donation

- d'expliquer ce qu'on entend par contrat de vente et contrat de donation.
- d'expliquer la formation valable du contrat de vente selon les conditions du consentement, de l'exercice des droits civils, de la forme et du contenu admissible du contrat.
- de décrire les obligations principales et accessoires de l'acheteur et du vendeur.
- d'expliquer les quatre cas principaux d'une exécution fautive du contrat de vente tels que le retard de livraison, la livraison de marchandise défectueuse, le retard de paiement et la demeure.
- de décrire et de démontrer les démarches entreprises par l'acheteur pour ses prétentions dans le cas d'un défaut de la chose.
- de démontrer les conditions préalables pour la conclusion d'un contrat de donation et d'expliquer les conditions de formes nécessaires.

Contrat de vente immobilière

- d'expliquer les conditions de formes pour la conclusion d'un contrat de vente d'immeuble.
- d'expliquer les obligations de garantie.

Contrat d'entreprise

- d'expliquer, à l'aide de l'exemple d'un rapport de droit, s'il s'agit d'un contrat d'entreprise.
- d'expliquer, à l'aide d'un exemple, les droits et obligations de l'entrepreneur et du maître.
- de décrire les obligations de l'entrepreneur et de démontrer les démarches à entreprendre en cas de défaut de l'ouvrage.
- d'expliquer les possibilités du maître en cas d'exécution défectueuse.
- de décrire les droits liés à la garantie pour défauts, en particulier le délai de réclamation et le délai de prescription selon la norme SIA 118.

Contrat de mandat proprement dit

- d'expliquer, à l'aide de l'exemple d'un rapport de droit, s'il s'agit d'un mandat.
- d'expliquer, à l'aide d'un exemple, les droits et obligations du mandataire et du mandant.
- de décrire les motifs de terminaison du rapport contractuel et leurs conséquences.

Contrat de courtage

- d'indiquer les deux catégories de courtage ainsi que leurs différences.
- de démontrer quand et dans quels cas la rémunération est due au courtier.

1.3 Sûretés d'exécution

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

- de pouvoir expliquer les sûretés d'exécution suivantes:
 - la peine conventionnelle
 - le dédit
 - la reprise de dette
 - les garanties (bancaires et d'assurance)
 - la caution

1.4 Code de procédure civile (CPC)

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

- d'expliquer l'objectif et la raison d'être du CPC.
- d'expliquer, dans les grandes lignes, la structure et le champ d'application du CPC.
- d'expliquer, à l'aide d'exemples, les domaines d'application du CPC en matière immobilière.
- de décrire le déroulement des procédures suivantes, en référence à l'économie immobilière:
 - procédure de conciliation selon les art. 197-212 CPC.
 - procédure ordinaire selon les art. 219-242 CPC.
 - procédure simplifiée selon les art. 243-247 CPC
 - procédure sommaire selon les art. 248-270 CPC

1.5 Fiscalité

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

Le système fiscal suisse

- de définir les notions les plus importantes du système fiscal suisse.
- d'expliquer la structure du droit fiscal suisse.
- d'attribuer aux souverainetés fiscales en Suisse les différents genres d'impôts.

TVA pour les propriétés foncières

- d'indiquer les caractéristiques de la TVA.
- de nommer les prestations imposables, resp. non imposables les plus importantes dans le domaine de l'immobilier.
- de définir la consommation personnelle et de nommer des exemples du domaine de l'immobilier.
- partant d'exemples simples, de démontrer la signification de la déduction de l'impôt préalable.
- d'indiquer les conditions préalables pour l'option sur un immeuble.
- partant d'un exemple simple, de démontrer s'il est rentable de soumettre un immeuble à une option.
- de décrire la consommation personnelle (correction de l'impôt préalable) et le dégrèvement ultérieur de l'impôt préalable dans le cas de modifications d'utilisation.
- de décrire la différence entre les deux types de décomptes.
- de décrire les périodes d'imposition et de décompte, ainsi que le délai de prescription de la créance fiscale.
- de décrire les éléments les plus importants en termes d'exigences de la tenue des livres comptables.

2. Connaissances de la construction

2.1 Bases de la technique de construction

Le/la gérant/e d'immeubles est en mesure ...

- d'énumérer les associations les plus importantes de la branche, d'indiquer leurs publications, règlements et normes et d'expliquer leur signification (SIA, CRB, bpa, CFC, CFE, CAN, AEAI, SUVA)
- d'expliquer la différence entre le code des frais de construction et le code des frais par élément
- de réciter et d'expliquer les niveaux CFC (à un chiffre) et les niveaux e-CCC (1er niveau)
- de différencier divers types de plans et expliquer leurs contenus (lire le plan)
 - plans d'avant-projet
 - plans du permis de construire
 - plans d'exécution
- d'identifier sur un plan les divers matériaux (hachures), constructions, appareils et les zones d'ascension (SIA 400 Elaboration des dossiers de plans dans le domaine du bâtiment).
- d'expliquer les principaux symboles de la technique du bâtiment et d'interpréter un plan technique à l'aide de la légende.
- de pouvoir restituer la définition des surfaces et volumes selon SIA 416
- de prendre les mesures d'un appartement, en respectant l'échelle, de calculer les surfaces et d'attribuer les types de surfaces selon SIA 416
- d'indiquer les types de construction les plus courants et leurs caractéristiques (p.ex. construction massive, construction en bois, etc.), d'expliquer les différences essentielles et d'indiquer leurs caractéristiques physiques de construction principales.
- de présenter la structure et les exigences pour les éléments du système porteur
- d'expliquer la structure et la fonction des éléments de construction de l'enveloppe de l'immeuble :
 - fondations, socles, murs extérieurs en sous-sol
 - murs extérieurs de façades
 - portes extérieures, portails, fenêtres, ainsi que protections contre les intempéries et la foudre
 - couvertures et toits (y. c. formes de toit)
 - balcons
- d'indiquer les installations techniques les plus importants et de décrire leur fonctionnement :
 - chauffage
 - électricité
 - ventilation / climatisation
 - sanitaire

- d'expliquer les exigences pour les éléments du second œuvre (du point de vue physique de bâtiment, esthétique, écologique, économique), soit concrètement :
 - constructions des sols et murs
 - revêtements des sols et murs (y. c. couche de peinture)
 - travaux de menuiserie et ferrures
 - portes intérieures
 - système de fermeture
 - revêtements des plafonds
 - cuisines
- d'expliquer les tâches principales en matière de physique de bâtiment pour la technique de construction
- d'expliquer les processus physiques et chimiques conduisant à des changements ou à des dommages à la construction, soit concrètement :
 - expliquer, à l'aide d'un exemple, les états de la matière
 - expliquer le passage de la chaleur (coefficient U)
 - expliquer la variation de température dans une construction
 - énumérer les possibilités de la transmission et d'amortissement du son
 - expliquer le passage de l'humidité (diffusion de vapeur)
 - expliquer l'humidité (absolue, relative et maximale)
 - nommer les types de corrosion
 - expliquer le comportement statique des éléments de construction
 - nommer les différents ponts thermiques
- d'identifier, à l'aide de photos, les dommages (fissures, dégâts d'eau, usure, corrosion) et d'en décrire les origines possibles ainsi que d'être capable de mobiliser les corps de métiers spécialisés correspondants
- de différencier les constructions standards des constructions durables (Minergie, Minergie-P, Minergie-A, Minergie-Eco, MoPEC, CECB)
- d'expliquer le certificat énergétique cantonal des bâtiments (CECB)
- de nommer des secteurs susceptibles d'être subventionnés
- d'indiquer les principales possibilités d'économies d'énergie

2.2 Droit de l'environnement, de la planification et de la construction

Le/la gérant/e d'immeubles est en mesure ...

- de décrire les buts et les fonctions principales de la loi sur la protection de l'environnement (LPE) et de l'ordonnance sur l'assainissement de sites pollués (OSites).
- de décrire les buts et les fonctions principales, l'ordre des compétences (collectivités territoriales compétentes) et les principes de la loi sur l'aménagement du territoire
 - peut en particulier différencier les différents aménagements et décrire leurs contenus
- d'expliquer les principes du droit de la construction et de nommer ses principales sources légales aux niveaux fédéral, cantonal et communal.
- d'indiquer le contenu typique du règlement relatif aux constructions et aux zones et d'expliquer les prescriptions de construction suivantes :
 - prescriptions d'utilisation de la réglementation de la densité d'occupation des sols
 - écarts, hauteurs, longueurs
 - énumérer les prescriptions relatives aux étages

- d'énumérer les mesures de construction pour lesquelles une autorisation de construire est obligatoire (art. 22 LAT) et d'évaluer la nécessité d'un permis de construire
- de décrire la procédure de demande d'une autorisation de construire (déroulement et délais)
- de décrire de quelle façon des tiers peuvent participer à une procédure de demande d'autorisation de construire (opposition, envoi de la décision en vertu du droit de la construction)
- d'énumérer qui peut faire recours et avec quels moyens contre une autorisation de construire

3 Marketing immobilier

3.1 Principes

Introduction au marketing

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

- de définir le terme du marché et expliquer ses caractéristiques d'un point de vue de l'économie générale d'entreprise
- de caractériser le marché immobilier en Suisse
 - par rapport à sa signification sur le plan de l'économie politique
 - en comparaison avec les pays voisins
- de différencier les produits immobiliers les plus courants (voir énumération) et leurs caractéristiques essentiels et de décrire les tendances d'évolution :
 - habiter
 - travailler
 - immeubles particuliers (commerciaux, loisir, tourisme...)
- de différencier les segmentations les plus courantes du marché de l'immobilier.
- d'expliquer les termes du marketing d'acquisition et de vente.
- d'expliquer l'évolution du terme du marketing en tant qu'état d'esprit d'un point de vue historique :
 - orientation produit
 - orientation vente
 - orientation marché
 - orientation environnement
 - Customer Relationship Management
- d'expliquer les quatre outils marketing les plus courants (4Ps, McCarthy) et leur signification dans le marketing :
 - Product (structure du produit)
 - Place (politique de distribution)
 - Price (structure du prix)
 - Promotion (politique de communication)
- d'appliquer les décisions pertinentes de la politique des prix.
- de différencier les biens de consommation, d'investissement et le marketing de service.

Étude de marché

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

- de faire la différence entre les différentes méthodes de l'étude de marché :
 - recherche primaire (Field Research)
 - recherche secondaire (Desk Research)
 - étude de marché quantitative et qualitative
- d'expliquer lesquelles des méthodes et des sources d'étude de marché sont importantes dans le marketing immobilier.
- de relater les avantages et les inconvénients aussi bien du Field que du Desk Research pour un cas concret dans le contexte de la commercialisation d'immeubles.
- de réaliser une analyse concise et une prévision de l'évolution des facteurs d'influence pertinents pour le marketing immobilier (analyse et matrice SWOT).

3.2 Marketing d'acquisition

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

- d'expliciter les avantages d'une charte.
- d'expliquer pourquoi une charte revêt une importance centrale pour une entreprise de courtage immobilier.
- de présenter les fonctions centrales d'une charte.
- de créer une charte.
- d'énumérer les activités classiques de courtage dans le domaine de la commercialisation d'immeubles et de les décrire en détail.
- d'expliquer pourquoi un réseau actif de contacts est d'une importance capitale pour le courtier en immeubles.
- d'expliciter les points importants dans la collaboration avec des partenaires externes.
- d'élaborer un briefing pour la collaboration avec des partenaires externes.

3.3 Marketing de vente

Concept de commercialisation

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

- de concevoir les différentes parties et les principaux contenus (y compris budgétisation) d'un concept de commercialisation pour des objets destinés à la location et à la vente.
- d'établir le concept de communication pour un objet concret en fonction du concept de commercialisation, soit notamment :
 - fixer les mesures à prendre pour la vente, les RP et RPP ainsi que la promotion des ventes
 - définir des mesures publicitaires conformes aux groupes cibles
- de fixer des loyers selon les prix du marché par catégorie d'objet (bureau, logement, vente au détail).
- de calculer des prix de vente du marché.

Activités de commercialisation

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

- d'expliquer la relation push/pull, de la planifier pour des exemples concrets et de sélectionner les instruments adéquats de manière fondée.
- d'expliquer la stratégie de dominance standard (selon Kühn) et de lui attribuer des instruments pour des cas d'application concrets.
- de coordonner la réalisation du planning de toutes les mesures de communication et de publicité telles que :
 - représentations dans les foires
 - site internet
 - tableaux d'affichage lors de la construction
 - annonces (impressions et électroniques)
 - rapports/articles pour les médias locaux
 - documentation de location, resp. vente
 - visites des objets
 - événements spécifiques réalisés pour la vente de l'objet
- de définir les contenus d'une documentation de location ou de vente et les rassembler.
- d'expliciter les points importants dans la collaboration avec des partenaires externes.
- d'élaborer un briefing pour la collaboration avec des partenaires externes.
- de rédiger les annonces imprimées et en ligne.

- d'expliquer ce que l'on entend par un contrat de bail (d'habitation et commercial) et comment un contrat de bail devient valable.
- d'informer les locataires potentiels sur les dispositions générales relatives au bail à loyer.
- de déclarer comme obligation principale la remise et la réception de l'objet de location dans un état approprié à l'usage (CO art. 256 ss.).
- de tenir le contrôle budgétaire de l'état de commercialisation.
- d'établir des pronostics budgétaires et, en cas d'écarts, prendre les mesures qui s'imposent.
- d'établir le reporting aussi bien à l'attention du donneur de mandat qu'à des fins internes à l'entreprise (Controlling).

3.4 Techniques de présentation et de communication

Rhétorique

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

- d'appliquer les principes rhétoriques pour convaincre le client du produit présenté, soit concrètement :
 - expliquer les bases et les liens de la rhétorique.
 - formuler les objectifs de discours.
 - définir le modèle et la structure d'un discours.
 - préparer et tenir un discours.
 - établir les manuscrits d'un discours.
 - appliquer les techniques de discours verbales et non verbales.
 - analyser un discours concernant un sujet spécifique à l'immobilier.

Techniques de présentation

Le/la courtier/ère en immeubles est en mesure d'appliquer les techniques de présentation pour proposer de façon optimale le concept de courtage au donneur d'ordre, resp. présenter au mieux un objet aux acheteurs potentiels, soit concrètement :

- expliquer les bases de la technique de présentation.
- décrire la préparation d'une présentation (participants, nombre de participants, invitation, disposition de la salle, placement des chaises, supports, documentation).
- utiliser les médias de visualisation et de présentation, en indiquer les avantages, les inconvénients et les circonstances d'application appropriées, en fonction du type de présentation.
- mettre en évidence la structure d'une présentation.
- mettre en place les supports de présentation (Powerpoint, diapositives, panneau d'affichage, flip-chart, etc.)

Techniques de vente

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

- d'expliquer les outils principaux de la psychologie de vente de la façon suivante :
 - expliquer les principes de la communication.
 - énumérer les typologies humaines et des acheteurs.
 - identifier les besoins.
 - sonder les motifs d'achats.
- de préparer un entretien de vente et le tenir, soit concrètement :
 - se procurer les données et informations en relation avec le client.
 - réaliser les objectifs de vente et les contrôles de ceux-ci.
 - préparer un entretien client.
 - décrire les phases d'un entretien de vente.

- analyser un entretien client qui a déjà eu lieu.
- d'appliquer les outils principaux de la technique de vente, soit concrètement :
 - identifier les besoins à l'aide d'une technique adéquate de questionnement.
 - formuler les techniques de questionnement, d'argumentation et de conclusion.
 - expliquer les types et les phases en cas d'objections.
 - formuler la compréhension du prix et de la réfutation d'oppositions en relation avec celui-ci.
 - expliquer le comportement en cas de réclamations et la saisie de celles-ci.
 - prendre les mesures pour fidéliser les clients.

4 Vente d'immeubles

4.1 Processus

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

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

4.2 Estimation immobilière

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

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

4.3 Financement

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

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

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

4.4 Vente foncière du point de vue légal

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

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

4.5 Droit fiscal

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

- lors de la vente d'immeubles, d'identifier et expliquer les problèmes particuliers en relation avec les impôts directs.
- concernant l'impôt sur les gains immobiliers
 - partant d'un exemple, d'expliquer le système fiscal dualiste et moniste des cantons.
 - de caractériser et expliquer le commerce immobilier.
 - de calculer l'impôt sur le gain immobilier et expliquer ses éléments de composition.
 - de caractériser et expliquer les différents faits donnant droit à l'imposition différée ainsi que les conséquences que cela entraîne sur le plan fiscal.
- d'expliquer le principe et les caractéristiques des droits de mutation, en particulier la différence avec l'impôt sur le gain immobilier.
- d'indiquer la souveraineté fiscale, le sujet fiscal et l'objet fiscal pour les droits de mutation.
- de décrire les caractéristiques pour le calcul du montant des droits de mutation.
- d'indiquer les exceptions les plus importantes relatives aux droits de mutation et de les nommer comme exception objective, resp. subjective.
- concernant les impôts sur les successions et les donations, d'expliquer en gros les différentes obligations fiscales en Suisse.
- de désigner et expliquer les avantages et les inconvénients de l'option sur un immeuble, pour l'acquéreur ou le vendeur, sur la base d'un exemple concret.
- de réaliser des calculs simples de dégrèvement ultérieur et de correction (prestation à soi-même) de l'impôt préalable lors de la vente d'un immeuble.
- de décrire le principe pour faire valoir une exception d'obligation fiscale pour l'impôt sur les successions et les donations.

Les présentes directives entrent en vigueur au : **07. APR. 2016**

COMMISSION SUISSE DES EXAMENS DE L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

Président SFPKIW



sig. Dieter Ruf