SFPKIW CSEEI CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2021

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

Commission suisse des examens de l'économie immobilière CSEEI
Rue du Midi 2 | CH-1003 Lausanne
Téléphone +41(0)21 601 24 80
info@cseei.ch | www.cseei.ch

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2021

Epreuve : **Droit**

Partie : CC

Modèle pour les solutions

Contenu

Partie A Groupe de questions à répondre par vrai ou faux ..... 10 points

Solution A1 Notions juridiques, droit des personnes et de la famille ..... 5 points

Solution A2 Notions juridiques, droits réels limités, propriété et registre foncier 5 points

Partie B Cas pratiques (droit des personnes, droit de la famille, droits réels) .....30 points

Solution B1 ..... 7 points

Solution B2 ..... 5 points

Solution B3 ..... 12 points

Solution B4 ..... 6 points

Partie A Groupe de questions à répondre par vrai ou faux 10 points

Solution A1 Notions juridiques, droit des personnes et de la famille 5 points

Un être humain est une personne physique au sens du Code civil.	☒ juste	❑ faux	0.5
Une communauté héréditaire constitue une personne morale	❑ juste	☒ faux	0.5
Une association doit être inscrite au Registre du Commerce pour exister valablement	❑ juste	☒ faux	0.5
Une société anonyme dispose de la capacité juridique active	☒ juste	❑ faux	0.5
La jouissance des droits civils d'un enfant de deux ans est pleine et entière.	☒ juste	❑ faux	0.5
L'exercice des droits civils nécessite notamment la capacité de discernement	☒ juste	❑ faux	0.5
Deux partenaires enregistrés sont héritiers légaux l'un de l'autre selon la loi	☒ juste	❑ faux	0.5
Un conjoint marié doit avoir l'accord de son conjoint pour acheter seul une résidence secondaire	❑ juste	☒ faux	0.5
Le mariage crée une solidarité entre conjoints pour toutes les dettes contractées durant le mariage par l'un ou l'autre	❑ juste	☒ faux	0.5
Le régime de la séparation de biens distingue les biens propres et les acquêts de chaque conjoint	❑ juste	☒ faux	0.5

Solution A2 Notions juridiques, droits réels limités, propriété et registre foncier 5 points

La vente immobilière constitue un motif juridique permettant aux parties de mettre un terme aux contrats de baux à loyers qui grèvent les immeubles vendus.	❑ juste	☒ faux	0.5
Chaque locataire dispose d'un droit de préemption légal sur l'unité PPE qu'il loue à titre de logement familial.	❑ juste	☒ faux	0.5
Les baux à loyers font partie des droits réels limités.	❑ juste	☒ faux	0.5
Chaque unité PPE constitue nécessairement un immeuble au Registre foncier, au sens du Code civil.	☒ juste	❑ faux	0.5
Pour garantir son droit aux contributions des trois dernières années précédant la vente, la communauté peut requérir l'inscription d'une hypothèque sur les parts vendues.	☒ juste	❒ faux	0.5
En exécution du contrat de vente, Romain Janvin sera inscrit comme propriétaire individuel de chacune des unités PPE acquises.	☒ juste	❑ faux	0.5
Romain Janvin va également être inscrit au Registre foncier en qualité de copropriétaire à concurrence d'une demie de l'immeuble de base 245.	❑ juste	☒ faux	0.5
Pour relier des places de parc à chaque unité PPE par une servitude foncière, il suffit d'une inscription dans le règlement de PPE	❑ juste	☒ faux	0.5
Dans le cadre de la vente, Romain Janvin a le choix de reprendre le règlement de PPE (règlement d'administration et d'utilisation de la PPE) mentionné au Registre foncier ou de le faire radier.	❑ juste	☒ faux	0.5
Si Romain Janvin était de nationalité française et titulaire d'un permis d'établissement (permis C) il devrait obtenir une autorisation de l'autorité compétente au sens de la LFAIE pour acquérir les unités PPE.	❑ juste	☒ faux	0.5

Partie B Cas pratiques (droit des personnes, droit de la famille, droits réels) 30 points

Solution B1 7 points

a. Forme authentique pour les deux contrats 1 pt

b. Rang privilégié dans le cadre de l'application de la loi sur la poursuite pour dettes et la faillite en cas de vente forcée de l'immeuble.
En d'autres termes, le créancier pourra exiger la vente forcée de l'immeuble (poursuite en réalisation du gage) et obtenir prioritairement le remboursement de sa créance, compte tenu de son rang privilégier 2 pts

c. La cédule est dématérialisée. 1 pt

La cédule fait partie des droits de gages immobiliers. Il s'agit d'une garantie réelle 1 pt

d. Elise Duchanel ne pourrait pas acquérir l'immeuble selon la LFAIE (absence de domicile en Suisse) 2 pts

Solution B2 5 points

a. Le certificat d'héritiers 1 pt

b. Les 7 héritiers (unanimité) 1 pt

c. L'acquisition de l'immeuble implique transfert de propriété. 2 pts
L'acquisition d'un droit de passage implique l'inscription d'une servitude foncière (ou personnelle)

d. Dans les deux cas la forme authentique est nécessaire 1 pt

Solution B3 — 12 points

a. Contrat de donation ou contrat d'avancement d'hoirie ou contrat d'abandon de bien — 2 pts

b. Une servitude personnelle (inscrite en faveur de Charles) — 2 pts

c. Une servitude foncière, un contrat de bail, une solution réglementaire (règlement de PPE), une utilisation à bien plaire — 2 pts

d. Un droit d'usufruit — 1 pt

Il s'agit d'une servitude personnelle. — 1 pt

e. Droit au revenu : usufruit oui, droit d'habitation non — 2 pts

En cas d'absence d'occupation par le bénéficiaire : l'usufruit reste, le droit d'habitation tombe

Il s'agit dans les deux cas de servitudes personnelles — 1 pt

La forme authentique est nécessaire pour la constitution de ces deux servitudes — 1 pt

Solution B4 — 6 points

a. LFAIE : sans autorisation de séjour ni domicile en Suisse (actuel ou projeté), l'homme d'affaire ne peut pas acquérir un immeuble sur territoire Suisse au sens de la LFAIE. — 2 pts

b. LAT : la zone actuelle ne permet par la construction envisagée. 24 LAT (construction hors zone). — 2 pts

c. LDFR : une acquisition d'un immeuble agricole n'est pas envisageable par un acquéreur qui n'est pas exploitant. En outre, un immeuble agricole ne peut pas être séparé de l'entreprise agricole à laquelle il est rattaché (interdiction du partage matériel). — 2 pts

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2021

Epreuve : **Droit**

Partie : **CO-CPC**

Modèle pour les solutions

Contenu

Partie A CO, partie générale ..... 15 points
Solution A1 ..... 5 points
Solution A2 ..... 5 points
Solution A3 ..... 5 points
Partie B CO, partie spéciale ..... 30 points
Solution B1 ..... 5 points
Solution B2 ..... 5 points
Solution B3 ..... 8 points
Solution B4 ..... 4 points
Solution B5 ..... 8 points
Partie C CPC, garanties et prescriptions ..... 15 pts
Solution C1 ..... 5 points
Solution C2 ..... 4 points
Solution C3 ..... 6 points

Partie A CO, partie générale 15 points

Solution A1 5 points

L'obligation désigne la relation de droit entre créancier et débiteur	☒ juste	❑ faux	0.5
Une promesse de donner acceptée par écrit est un contrat	☒ juste	❑ faux	0.5
Un contrat passé entre deux personnes est toujours générateur de droit(s) et d'obligation(s)	☒ juste	❑ faux	0.5
Un créancier est celui qui doit la prestation, un débiteur est celui qui peut exiger la prestation	☐ juste	☒ faux	0.5
Si la loi n'impose pas une forme particulière, un contrat peut être passé sans forme écrite	☒ juste	❑ faux	0.5
La responsabilité du propriétaire d'un bâtiment (art. 59 CO) est une responsabilité contractuelle	❑ juste	☒ faux	0.5
Une infraction pénale peut générer des obligations.	☒ juste	❑ faux	0.5
La responsabilité découlant de l'inexécution d'un contrat s'appelle la responsabilité causale	❑ juste	☒ faux	0.5
Un contrat n'oblige pas la partie qui est dans une erreur essentielle.	☒ juste	❑ faux	0.5
L'acte illicite fait partie des sources d'obligations	☒ juste	❑ faux	0.5

Solution A2 — 5 points

a. Oui — 1 pt

b. Enrichissement illégitime, art. 62ss. CO — 2 pts

c. La restitution ne peut pas être exigée, car la personne n'est plus enrichie et n'a pas agi de mauvaise foi, art. 64 CO — 2 pts

Solution A3 — 5 points

a. Non — 1 pt

b. Comme aucune date d'exécution précise n'a été convenue, il doit être interpelé, art. 102 CO — 2 pts

c. La société serait alors en demeure sans avoir à être interpelée, art. 102 al. 2 CO — 2 pts

Partie B CO, partie spéciale 30 points

Solution B1 5 points

L'acte consistant à donner un immeuble est le contrat de donation	❑ juste	❑ faux	0.5
La donation d'un objet mobilier peut avoir lieu sans forme, mais la promesse de donner nécessite un acte écrit	❑ juste	❑ faux	0.5
Le prix de vente est un élément essentiel du contrat de vente	❑ juste	❑ faux	0.5
Le code des obligations prévoit un délai de désistement applicable tous les contrats de vente	❑ juste	❑ faux	0.5
Le délai de garantie dans la vente d'un objet mobilier est de deux ans. Toutefois, un délai plus long peut être convenu.	❑ juste	❑ faux	0.5
Le CO prévoit le principe que l'action en garantie pour les défauts d'un bâtiment vendu se prescrit par cinq ans depuis le transfert de propriété.	❑ juste	❑ faux	0.5
Un droit d'emption portant sur un immeuble peut être constitué en forme écrite simple.	❑ juste	❑ faux	0.5
La SIA 118 est une norme privée laissée au libre choix des parties à un contrat.	❑ juste	❑ faux	0.5
Dans un contrat d'entreprise, tant que l'ouvrage n'est pas terminé, le maître peut se départir du contrat sans avoir à indemniser l'entrepreneur.	❑ juste	❑ faux	0.5
Si le mandant révoque le mandat en temps inopportun, il peut être tenu à indemniser le mandataire.	❑ juste	❑ faux	0.5

Solution B2 — 5 points

a. L'avis des défauts doit être fait immédiatement par chaque propriétaire concerné — 2 pts

b. (Art. 205 CO) — 2 pts
Il a le choix entre faire résilier la vente en exerçant l'action rédhibitoire ou réclamer par l'action en réduction de prix une indemnité pour la moins-value.

c. Délai de prescription: 5 ans dès le transfert de propriété. — 1 pt
Les références légales sont le CO (367 et 371 CO, ou 367 ss CO

Solution B3 — 8 points

a. Le droit de préemption est un droit d'achat à la condition que le vendeur vende. — 2 pts
Qualifié = pour un prix fixé à l'avance (forme authentique).
Non qualifié = pour le prix qui sera convenu avec un tiers (forme simple)

Dans les 2 cas, la durée du droit est limitée à maximum 25 ans. — 1 pt

b. La forme écrite simple est suffisante. — 1 pt

c. Le droit d'emption est un droit d'achat sans condition, le droit de préemption un droit d'achat conditionnel. — 2 pts
La durée du droit d'emption est limitée à 10 ans maximum, la durée du droit de préemption à 25 ans maximum

d. Effet réel donné à un droit de nature obligationnelle: rattachement à l'immeuble. Suit le sort de l'immeuble. Invocable contre tout tiers acquéreur. — 2 pts

Solution B4 — 4 points

a. 216 b CO — 2 pts
Le droit de préemption est transmissible (par succession) sauf convention contraire. Les héritières de Pierre Castella reprennent donc ce droit de préemption, en qualité d'héritières de Pierre Castella.

Le droit de préemption est incessible (entre vifs), sauf convention contraire. Article 216 b CO. — 2 pts
Les deux héritières sont bénéficiaires du droit de préemption (elles en ont hérité par succession, puisqu'il est transmissible), mais comme ce droit n'a pas été convenu cessible, elles ne peuvent pas le céder à un tiers de leur vivant.

Solution B5 — 8 points

a. Un contrat d'entreprise lie la société NORDSKY aux corps de métiers et un contrat de mandat lie NORDSKY à l'architecte pour la surveillance du chantier. — 2 pts

b. Responsabilité pour une bonne et fidèle exécution 398 CO. — 2 pts

c. Oui ; 398 al. 3 CO. Le mandataire est tenu d'exécuter le mandat personnellement, à moins qu'il ne soit autorisé à le transférer à un tiers, qu'il n'y soit contraint par les circonstances ou que l'usage ne permette une substitution de pouvoirs. — 2 pts

d. Oui ; 404 CO. Résiliation en tout temps. Mais indemnisation si elle a lieu en temps inopportun. — 2 pts

Partie C CPC, garanties et prescriptions 15 pts

Solution C1 5 points

Le CPC règle la procédure applicable devant les juridictions cantonales aux affaires civiles contentieuses	❑ juste	❑ faux	0.5
Le CPC pose comme principe général que la tentative de conciliation devant une autorité de conciliation est facultative.	❑ juste	❑ faux	0.5
La procédure simplifiée prévue par le CPP s'applique à un affaire de garantie des défauts (contrat de vente immobilière) dont la valeur litigieuse est de CHF 40'000.--.	❑ juste	❑ faux	0.5
Les conditions de l'assistance judiciaire devant les autorités civiles et l'étendue de cette assistance relèvent également du CPC.	❑ juste	❑ faux	0.5
Selon le CPC, le tribunal statue à la majorité.	❑ juste	❑ faux	0.5
La procédure sommaire s'applique pour l'inscription provisoire d'hypothèques légales des artisans et entrepreneurs (art. 839 CC).	❑ juste	❑ faux	0.5
L'inscription de l'hypothèque légale des artisans et entrepreneurs peut être demandée par un artisan dès le jour où il s'est obligé à effectuer le travail	❑ juste	❑ faux	0.5
Si un propriétaire fournit des sûretés suffisantes au créancier, l'inscription de l'hypothèque légale des artisans et entrepreneurs ne peut plus être requise.	❑ juste	❑ faux	0.5
L'hypothèque légale, la cédule hypothécaire et le cautionnement sont toutes trois des garanties personnelles.	❑ juste	❑ faux	0.5
Un contrat de vente immobilière peut exclure la garantie pour les défauts (sous réserve de l'art. 199 CO).	❑ juste	❑ faux	0.5

Solution C2 — 4 points

Les deux mesures qui peuvent être prises sont :

a) 'hypothèque légale selon l'article 712 i CC (1 point et 1 point) — 2 pts

b) Droit de rétention 712 k CC (1 point et 1 point) — 2 pts

Solution C3 — 6 points

a. IMMODUMONT SA invoque le délai de 2 ans de l'art. 210 al. 2 CO (car il considère les machines livrées comme du mobilier) et Joël Schmutz invoque le délai de 5 ans de l'art. 210 al. 3 CO (les machines sont intégrées à l'immeuble vendu) — 4 pts

b. Art. 210 al. 4 CO: l'usage personnel ou familial de l'acquéreur et l'activité professionnelle du vendeur interdisent une telle réduction de la garantie. — 2 pts

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2021

Epreuve : **Droit**

Partie : Fiscalité

Modèle pour les solutions

Contenu

Partie A Système fiscal suisse ..... 10 points

Solution A1 ..... 5 points

Solution A2 ..... 5 points

Partie B Taxe sur la valeur ajoutée ..... 10 points

Solution B1 ..... 5 points

Solution B2 ..... 3 points

Solution B3 ..... 2 points

Partie A Système fiscal suisse 10 points

Solution A1 5 points

Exercice A1			**5**	
En Suisse, les compétences fiscales appartiennent exclusivement à la Confédération.	❑ juste	❑ faux	0.5	
L'impôt sur le bénéfice et le capital des personnes morales est un impôt direct.	❑ juste	❑ faux	0.5	
L'impôt sur les successions et les donations est un impôt fédéral.	❑ juste	❑ faux	0.5	
Le transfert d'un immeuble de la fortune privée à la fortune commerciale du contribuable est soumis, en cas de gain, à l'impôt sur les gains immobiliers.	❑ juste	❑ faux	0.5	
La LHID traite de l'impôt sur les gains immobiliers.	❑ juste	❑ faux	0.5	
L'impôt sur la donation est une contribution causale (taxe causale).	❑ juste	❑ faux	0.5	
Les gains en capital réalisés sur des éléments de la fortune privée du contribuable sont imposés à l'impôt sur le revenu.	❑ juste	❑ faux	0.5	
La LAT fixe un régime de compensation permettant aux cantons de taxer à hauteur d'au moins 20% les avantages résultant d'une mesure d'aménagement du territoire.	❑ juste	❑ faux	0.5	
Les contributions publiques peuvent être prélevées sous forme d'impôts et sous forme de contributions causales.	❑ juste	❑ faux	0.5	
Les droits de mutation frappent tous les transferts à titre onéreux de la propriété mobilière et immobilière.	❑ juste	❑ faux	0.5	

Solution A2 — 5 points

Exercice A2 Jean Simonet, de nationalité suisse et domicilié en Valais, a acheté en mai 2021 aux héritiers de feu Joël Moret (communauté héréditaire), une villa dans le canton de Vaud pour le prix de CHF 1'500'000.--. Les héritiers vendeurs ne sont pas des professionnels de l'immobilier.			**5**	
Le prix de vente payé par Jean Simonet est soumis à l'impôt sur les successions.	❑ juste	❑ faux	0.5	
Le gain résultant de cette vente est soumis à l'impôt sur le capital auprès des vendeurs.	❑ juste	❑ faux	0.5	
Le gain résultant de cette vente est soumis à l'impôt sur les gains immobiliers auprès des vendeurs.	❑ juste	❑ faux	0.5	
L'autorité fiscale valaisanne est compétente pour statuer sur les impôts liés à la vente.	❑ juste	❑ faux	0.5	
L'acquéreur Jean Simonet devra payer sur le prix de vente des droits de mutation.	❑ juste	❑ faux	0.5	
Jean Simonet sera taxé sur son revenu et sa fortune, au 31 décembre 2020, selon la loi du canton de son domicile.	❑ juste	❑ faux	0.5	
Après l'exécution de la vente, l'impôt foncier (contribution immobilière) relatif à l'immeuble vendu sera fixé par les autorités compétentes valaisannes.	❑ juste	❑ faux	0.5	
L'impôt anticipé n'est pas concerné par cette transaction.	❑ juste	❑ faux	0.5	
Si l'acquéreur Jean Simonet était domicilié sur le canton de Vaud, les impôts qu'il paie en lien avec cette acquisition immobilière seraient fixés différemment.	❑ juste	❑ faux	0.5	
Si l'acquéreur Jean Simonet était de nationalité française, il paierait également un impôt français sur cette transaction immobilière.	❑ juste	❑ faux	0.5	

Partie B Taxe sur la valeur ajoutée 10 points

Solution B1 5 points

Exercice B1			**5**	
La TVA est un impôt général sur la consommation perçu par chaque canton.	❑ juste	❑ faux	0.5	
La TVA reconnait le principe du consommateur final et du transfert d'impôt	❒ juste	❑ faux	0.5	
La TVA a pour but d'imposer la consommation finale non entrepreneuriale sur le territoire suisse	❑ juste	❑ faux	0.5	
La TVA ne grève que les opérations opérées sur le sol suisse	❑ juste	❑ faux	0.5	
Est libéré de l'assujettissement quiconque réalise en un an un chiffre d'affaires total inférieur à 100'000 francs	❑ juste	❑ faux	0.5	
Une Commune est assujettie à la TVA pour les prestations effectuées dans le cadre de l'exercice de sa puissance publique	❑ juste	❒ faux	0.5	
La location d'appartement (en Suisse) est exclue du champ de la TVA, à moins que l'assujetti ait opté pour l'imposition	❒ juste	❑ faux	0.5	
En cas d'aliénation d'un immeuble soumise à TVA, la valeur du sol ne fait pas partie de la base de calcul de l'impôt.	❑ juste	❑ faux	0.5	
C'est pour assurer que la TVA ne frappe que la valeur ajoutée de la transaction visée que la loi prévoit le système de la déduction de l'impôt préalable.	❒ juste	❑ faux	0.5	
Une prestation à soi-même peut donner lieu au remboursement de l'impôt préalable déduit auparavant.	❑ juste	❑ faux	0.5	

Solution B2 — 3 points

a. Vente avec option : — 1 pt
transfert apparent de la TVA sur le prix de vente; neutralité fiscale pour le vendeur (les impôts préalables déduits restent acquis), report d'une éventuelle charge fiscale latente sur l'acheteur s'il change d'affectation de l'immeuble dans les 20 années suivantes

Vente sans option : — 1 pt
pas de TVA sur le prix de vente; pour le vendeur, éventuel impôt de prestation à soi-même à verser à l'AFC si déduction d'impôt préalable sur investissements durant les 20 dernières années; pour l'acheteur, pas de charge fiscale sur le prix d'achat. Si changement d'affectation par l'acheteur, pas de conséquences fiscales.

b. Le paiement de l'impôt est remplacé par une déclaration à l'AFC (formulaire 764) — 1 pt

Solution B3 — 2 points

Notion de dégrèvement ultérieur de l'impôt préalable 32 LTVA : Si les conditions de la déduction de l'impôt préalable ne sont remplies qu'ultérieurement (nouvel assujettissement), la déduction peut être opérée sur la période de décompte au cours de laquelle les conditions ont été remplies.

Notion de prestation à soi-même 31 LTVA : Avant 2010, la TVA était due sur les prestations à soi-même. En d'autre terme, lorsqu'on prélevait des biens dans son entreprise pour sa consommation personnelle, on devait payer la TVA sur la valeur correspondante, afin de ne pas être avantagé par rapport à quelqu'un qui n'est pas assujetti à la TVA. Le système a changé en 2010. Il s'agit maintenant d'une règle correctrice sur la déduction de l'impôt préalable : lorsqu'une entreprise effectue une prestation à soi-même, elle doit rembourser l'impôt préalable qu'elle a pu déduire en amont de cette prestation.

Exemple : utiliser un véhicule de la société à des fins privées.

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2021
Examen écrit

Partie: Connaissances de la construction

© Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Solutions proposées

Commission suisse des examens de l'économie immobilière CSEEI
Rue du Midi 2 | CH-1003 Lausanne
Telefon +41(0)21 601 24 80
info@cseei.ch | www.cseei.ch

 Numéro de candidat/e: _____

A Organisations et publications 8.5 points

Exercice A1 — 3

a) Société suisse des ingénieurs et des architectes SIA

b)
- Architecture
- Génie civil
- Technique (mandataires techniques CVSE et autres)
- Environnement

Exercice A2 — 1.5

Le CFC sert de méthode de classification dans le cadre de l'élaboration des devis de projets de construction. Il s'agit d'une base commune aux métiers de la construction qui subdivise les coûts de constructions par catégories de travaux.
OU
Le Code des frais de construction permet de structurer de manière claire tous les coûts générés par un projet de construction, de sa conception à sa réalisation.

Exercice A3 — 4

- Code CFC à un chiffre	Estimation sommaire du coût de construction
- Code CFC à deux chiffres	Estimation du coût de construction
- Code CFC à trois chiffres	Devis
- Code CFC à quatre chiffres	Appel d'offres / soumissions

B Plans, norme SIA 400 – Élaboration des dossiers de plans dans le domaine du bâtiment 6 points

Exercice B1 — 2

- Nom de la rue
- Numéro de l'immeuble
- Numéro de la parcelle (numéro cadastral)
- Flèche nord
- Échelle du plan
- Limites parcellaires
- Implantation des volumes bâtis et des cheminements
- Localisation des bornes cadastrales

Exercice B2 — 4

Briques rouge (cinabre)
Béton armé et non armé — vert
Mortier, plâtre, crépi — violet
Acier (coupe) — noir

C SIA 416 – Surfaces et volumes des bâtiments 8 points

Exercice C1	**2**	
La surface nette (SN) est la partie de la surface brute de plancher (SBP) délimitée par l'enveloppe de l'immeuble et par les éléments intérieurs de la construction (murs et cloisons intérieurs). Les fenêtres et les portes font partie des surfaces de construction et ne sont pas comptées dans la SN; en revanche, les surfaces projetées des escaliers et les gaines techniques font partie de la SN.	2	

Exercice C2	**6**	

Surface nette

Séjour :	7.08 m x 4.63 m	= 32.78 m2
Cuisine :	3.48 m x 2.59 m = 9.01 m2	
Dégagement devant réduit :	1.08 m x 1.29 m	= 1.39 m2
Réduit :	2.52 m x 1.32 m = 3.33 m2	
Bain :	3.48 m x 1.80 m	= 6.26 m2
Chambre :	3.48 m x 3.14 m = 10.93 m2	
Balcon :	non comptabilisé	= 0.00 m2
Galerie :	3.14 m x 4.51 m	= 14.16 m2
Total :		**= 77.86 m2**

NB. 7.08 = 3.48 + 0.14 + 0.80 + 0.14 + 2.52

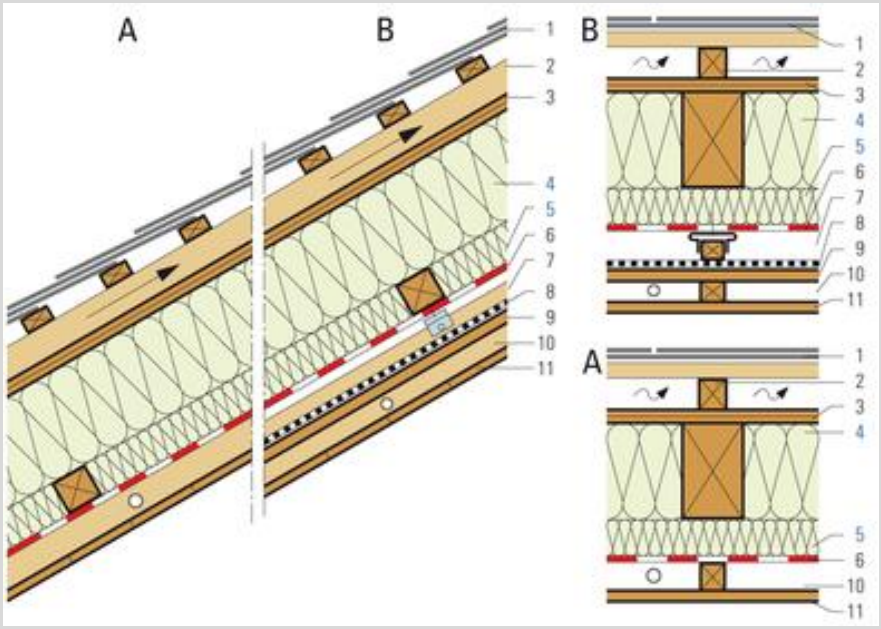
D Structure du bâtiment, construction, enveloppe 11.5 points

Exercice D1	**2**	
- Construction massive - Construction à murs de refend porteurs - Construction à ossature - Construction mixte - Construction poteaux/poutres		

Exercice D2	**4**	
- Mur porteur séparatif intérieur qui assure le contreventement du bâtiment - Possibilité de réaliser un bâtiment avec des façades légères (type façades rideaux) - Bonne performance acoustique grâce aux murs porteurs intérieurs - Les refends porteurs permettent des crées des façades complétements vitrées avec un maximum d'apports de lumière naturelle - Modification possible de la typologie par la création d'ouverture dans les murs de refends (après une étude structurelle réalisée par un ingénieur civil)	1	

Exercice D3

5.5



1. Couverture (tuiles/Eternit -> également 0.5 point si mentionné au lieu de la couverture)
2. Contre-lattage
3. Sous-couverture perméable à la vapeur
4. Panneau d'isolation 1
5. Panneau d'isolation 2
6. Pare-vapeur
7. Lattage avec amortisseurs de vibrations*
8. Feuille lourde*
9. Panneau aggloméré*
10. Vide technique, par ex. pour câbles électriques
11. Lambris, panneaux Fermacell, etc.

* pour exigences élevées d'isolation acoustique

E Technique domestique 20 points

Exercice E1	**2**	
- Situation, orientation du bâtiment, altitude - Isolation thermique - Type de génération et de distribution de chaleur, ventilation - Humidité de l'air, courants d'air - Climat ambiant souhaité, aspects sanitaires - Réglage de l'émission de chaleur - Efficacité des masses thermiques - Protection solaire, utilisation de la chaleur solaire (énergie solaire active/passive) - Radiation de froid, radiation de chaleur - Nombre et dimensions des surfaces vitrées (ratio entre murs plein et vitrages) - Création d'un climat ambiant agréable		

Exercice E2.	**1.5**	
- Énergie renouvelable - Utilisation de la chaleur ambiante - Chauffe-eau pompe à chaleur comme solution compacte relativement économique - Pas d'émission de CO_2 - Bon rapport coût-efficacité pour des températures jusqu'à 0°C environ		

Exercice E3	**1.5**	
- Convecteurs - Radiateurs - Panneaux chauffants - Chauffage par le sol - Ventilo-convecteurs - etc.		

Exercice E4	**2.5**	

- Un ventilateur aspire l'air extérieur et le mélange à l'air ambiant
- L'air extérieur est filtré / l'air intérieur vicié est purifié
- L'apport d'air destiné aux locaux est préchauffé
- Circulation d'air plus faible et adaptable (pas de courants d'air)
- Aération assurée sans ouverture des fenêtres

Exercice E5	**2.5**	

- Séparation entre la construction et l'installation
- Pas d'ouverture du mur, pas de fermeture, pas de destruction de la substance
- La statique du mur n'est pas compromise
- La protection thermique et acoustique reste intacte
- Claire répartition des travaux entre le gros-œuvre et les aménagements, ce qui facilite la coordination
- Accès aux conduites facilité en cas de dommage
- Montage plus rapide grâce à un haut niveau de préfabrication

Exercice E6	**2**	

- Réchauffement
- Refroidissement
- Humidification
- Déshumidification

Exercice E7	**4**	

a) L'installation solaire transforme l'énergie solaire en chaleur production d'eau chaude sanitaire; l'installation photovoltaïque produit de l'électricité pouvant être utilisé sur place ou, en présence d'excédent de production, injecté dans le réseau.

b) En principe, un permis de construire n'est pas nécessaire pour une installation solaire ou photovoltaïque sur le toit dans les zones à bâtir et agricoles. Mais les travaux doivent être annoncés à l'autorité de construction.

Exercice E8	**4**	

a) Installations à courant faible < 50 volts
Installations à courant fort > 50 volts

b) Courant faible: téléphonie, sonnettes et interphones, antennes, installations d'alarme, d'énergie solaire et de surveillance
Courant fort: éclairage, chauffage, force motrice

F Physique du bâtiment, dommages de construction 9.5 points

Exercice F1. 3

a) La principale cause de moisissures dans les salles de bain est la vapeur d'eau dégagée pendant la douche ou le bain. À partir de 80% d'humidité à la surface, la croissance des moisissures est favorisée.
Cette situation offre des conditions de vie optimales pour les moisissures.

b) Comme les spores sont très résistantes, il est inutile de simplement repeindre les endroits touchés. Il faut d'abord traiter les endroits avec un fongicide (acide formique, eau de Javel, etc.) pour tuer les spores.

Exercice F2 1.5

- Protection thermique
- Protection contre l'humidité
- Protection acoustique

Exercice F3 3

a) À la hauteur des raccords des éléments de construction, par ex. les raccords des balcons, les raccords des fenêtres, etc.
b) L'isolation est affaiblie, ce qui engendre des ponts thermiques et ainsi des pertes d'énergie sensiblement accrues – des dommages peuvent alors apparaître, par ex. des taches grisâtres dans les angles.

Exercice F4 2

Des panneaux doivent être montés dans la pièce où les problèmes apparaissent. L'idéal est d'utiliser des panneaux d'isolation composites les plus épais possible – plus les panneaux sont épais, meilleure sera l'isolation.

G Construction durable 8 points

Exercice G1 — 3

Minergie	Qualité et efficacité
Minergie-P	Plus de confort et efficacité maximale
Minergie-A	Indépendance grâce à l'autoproduction

Exercice G2 — 2

a) Le CECB évalue l'efficacité énergétique de l'enveloppe d'un bâtiment et la quantité d'énergie que ce bâtiment consomme dans le cadre d'un usage standard
b) Classes de A à G sur l'étiquette-énergie

Exercice G3 — 3

La construction durable désigne un processus de planification et d'exécution des travaux de construction ainsi qu'un mode d'utilisation orientés sur la durabilité, c'est-à-dire sur la préservation de l'écosystème et de l'environnement, sur l'optimisation et l'amélioration des potentiels économiques d'un bâtiment.

H Droit de la construction 18.5 points

Exercice H1 — 2

Au sens du droit de l'aménagement du territoire, sont des constructions ou installations toutes choses immobilières ou mobilières artificielles, installées de manière permanente et entretenant une relation fixe avec le sol, car elles modifient sensiblement l'espace, grèvent les équipements ou affectent l'environnement.

Exercice H2 — 3

Méthode:
Indice de surface bâtie (ISB)
Mode de calcul:
Rapport numérique entre la surface imputable d'une construction et la surface de terrain imputable (ISB = Surface imputable d'une construction / Surface de terrain imputable)

Méthode :
Indice du volume bâti (IVB)
Mode de calcul :
Rapport numérique entre le volume bâti visible et la surface de terrain imputable (IVB = Volume bâti visible / Surface de terrain imputable)

Méthode:
Indice de surfaces de verdure (Iver)
Mode de calcul:
Rapport numérique entre les surfaces de verdure imputables (espaces libres réservés en permanence au jeu et à la détente ainsi que les jardins) et la surface de terrain imputable (Iver = Surfaces de verdure imputables / Surface de terrain imputable)

Exercice H3 — 3

Type principal 1 :
Prescriptions en matière d'utilisation
Exemple :
Indice d'utilisation, coefficient d'occupation
Type principal 2 :
Prescriptions d'aménagement
Exemple :
Exigence d'insertion, interdiction de défiguration, aménagement de l'environnement
Type principal 3 :
Prescriptions techniques

Exemple :

Règles de sécurité, règles d'hygiène, prescriptions énergétiques, protection contre le feu et les immissions, surfaces et hauteurs minimales des pièces, conditions d'ensoleillement, de luminosité et de ventilation. d'ensoleillement, de lumière et de ventilation.

Exercice H4	**2**	
a) Utilisation maximale et minimale b) Longueur et hauteur du bâtiment, nombre d'étages c) Les distances aux limites, aux bâtiments, aux routes, aux forêts et aux cours d'eau. d) Aires de stationnement pour les véhicules et les bicyclettes e) aménagement paysager, végétalisation, plantation f) Déchets : ordures, compost, matériaux recyclables, déjection canines		

Exercice H5	**2**	
Voie de droit: Objection de droit public **Sont légitimés:** a.) les personnes qui sont plus touchées que le grand public b.) autorités publiques et services publiques c.) Associations autorisées par l'ordre juridique Remarque: 0,5 point par réponse exacte		

Exercice H6	**3**	
1) Accessibilité: accès suffisant aux voies de circulation (services d'urgence) 2) Approvisionnement en eau potable: publique, privée (suffisante et appropriée) 3) Approvisionnement en énergie (électricité, gaz), conduites 4) Évacuation des eaux usées, déchets (canalisation, propre installation d'épuration)		

Exercice H7	**2**	
a) Disposition: Condition - Effet: L'octroi n'entre en force qu'après la satisfaction de la condition b) Disposition: Obligation - Effet: Engagement à prendre une mesure pouvant être imposée **Autres possibilités :** Disposition: Clause de précarité Effet: Restriction future de la propriété Disposition: Délai Effet: Limitation dans le temps de la validité de l'autorisation		

Exercice H8 Les cantons et les communes disposent d'outils pour la gestion de la densification urbaine. Evaluez les déclarations suivantes par **juste** ou **faux**.			**1.5**	
L'indice d'utilisation (IU) est le rapport entre l'ensemble de la surface brute de plancher imputable et la surface de terrain constructible.	☒ juste	☐ faux	0,5	
L'indice d'occupation du sol (IOS) est le rapport entre la surface constructible d'un bien-fonds et sa surface effective.	☐ juste	☒ faux	0,5	
L'indice de surface verte (Sver) est le rapport entre la surface verte déterminante (Sver) et la surface de terrain déterminante (Std). La surface verte comprend les surfaces naturelles et/ou végétalisées.	☒ juste	☐ faux	0,5	

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2021

Partie: **Marketing immobilier, écrit**

Modèles de solutions

Le présent document propose des solutions possibles. D'autres réponses peuvent bien sûr aussi être correctes, dans la mesure où elles correspondent au cas présenté et s'avèrent suffisamment concrètes et fondées.

Sommaire

A Introduction au marketing et aux études de marché 50 points

A1 11 points

A2 9 points

A3 8 points

A4 12 points

A5 3 points

A6 5 points

A7 2 points

B Marketing d'acquisition 30 points

B1 4 points

B2 4 points

B3 4 points

B4 8 points

B5 5 points

B6 5 points

C Marketing de vente: Concept de commercialisation 80 points

C1 80 points

D Marketing de vente: activités de commercialisation 50 points

D1 9 points

D2 14 points

D3 6 points

D4 21 points

E Techniques de présentation et de communication 30 points

E1 10 points

E2 15 points

E3 5 points

A Introduction au marketing et aux études de marché 50 points

A1 11 points

Sur un marché d'acheteurs, la demande d'immeubles est plus forte que l'offre disponible. Correction: marché de vendeurs	❑ juste	☒ faux
Pour l'essentiel, le marketing traite d'une conception de processus d'échange efficaces et conformes aux besoins.	☒ juste	❑ faux
Les quatre P selon McCarthy désignent les instruments de marketing suivants: • Product (produit) • Price (prix) • Promotion (communication) • Place (distribution)	☒ juste	❑ faux
La notion de «marketing» trouve son origine au XI^{e} siècle, quand l'Église tentait de recruter des combattants pour les Croisades. Correction: La notion trouve son origine au XX^{e} siècle.	❑ juste	☒ faux
La valeur ajoutée brute et le nombre d'employés sont des facteurs cruciaux pour mesurer l'importance du secteur immobilier pour l'économie suisse.	☒ juste	❑ faux
En Suisse, le taux de propriété du logement est très élevé en comparaison européenne. Correction: Env. 40% en Suisse, soit le taux le plus faible d'Europe.	❑ juste	☒ faux
Le marketing est, entre autres, l'expression d'un état d'esprit entrepreneurial.	☒ juste	❑ faux
Les notions de «marketing interne» et «marketing interactif» désignent les relations entre l'entreprise et son personnel. Correction: Uniquement le marketing interne. Marketing interactif: personnel – clientèle.	❑ juste	☒ faux
Le marketing est aussi la théorie de la gestion d'entreprise conforme au marché et à la clientèle.	☒ juste	❑ faux

Le sondage omnibus est une méthode d'étude de marché intégrant les questionnaires de plusieurs clients au sein d'une étude globale, afin d'en partager les frais fixes.	☒ juste	❑ faux
Le marketing orienté produit est une démarche généralement inspirée par le département de développement. L'accent est mis sur le produit et non sur les besoins des clients.	☒ juste	❑ faux

<u>Remarques:</u> 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*

A2 9 points

Actuellement, la demande de logements en propriété augmente en Suisse, parce que…		
x	**l'importance du logement est accrue par la pandémie.**	*0.5*
x	**les intérêts hypothécaires sont bas.**	*0.5*
x	**les gens travaillent plus souvent à domicile.**	*0.5*
	les logements en propriété sont rendus de plus en plus abordables par les activités de construction intensives.	
Une courtière en immeubles souhaite réaliser une segmentation de marché psychographique. Les caractéristiques suivantes sont réputées «psychographiques»:		
x	**Affinité avec les formes de logement modernes.**	*0.5*
	Domicile à l'étranger.	
x	**Valeurs et opinions.**	*0.5*
	Fortune et revenu.	
L'étude de marché qualitative permet…		
x	**de comprendre le processus de décision des clients.**	*0.5*
x	**d'explorer les habitudes en matière d'utilisation et les perceptions des clients.**	*0.5*
x	**de découvrir les motifs et les contextes émotionnels des clients.**	*0.5*
	d'étudier le comportement de la clientèle avec de grands échantillonnages.	

Actuellement, la demande de surfaces de bureaux est très faible en Suisse, car…		
x	**on accorde de moins en moins d'importance à un poste de travail fixe.**	*0.5*
x	**la surface par collaborateur/trice tend à diminuer.**	*0.5*
x	**les surfaces résiduelles sont utilisées de manière plus efficace.**	*0.5*
	les loyers des surfaces de bureaux augmentent.	
Les utilisations suivantes concernent des immeubles spéciaux:		
x	**Écoles, hôpitaux, hôtels.**	*0.5*
x	**Entrepôts, musées, monastères.**	*0.5*
x	**Installations sportives, restaurants, châteaux.**	*0.5*
	Bureaux, centres commerciaux.	
L'étude de marché au sens strict est…		
x	**systématique et ciblée.**	*0.5*
	non systématique, mais ciblée.	
	systématique, mais non ciblée.	
	une composante de la vie quotidienne.	

Les formes classiques de marketing sont…		
x	**le marketing de services, le marketing des biens de consommation et le marketing des biens d'investissement.**	*0.5*
	le marketing des biens d'investissement et le marketing des médias sociaux.	
	le marketing de services et le marketing en ligne.	
	le marketing des médias sociaux.	
Parmi les méthodes d'étude de marché quantitatives figurent les suivantes:		
x	**Enquête et test.**	*0.5*
x	**Observation et panel.**	*0.5*
	Discussions de groupe.	
	Entretiens exploratoires.	
On recourt aux études de marché primaire parce que…		
	elles sont généralement plus économiques que les études de marché secondaires.	
	elles fournissent rapidement des réponses également à des questions complexes.	
	elles permettent de se servir de données existantes.	
	la Confédération y trouve son intérêt et subventionne largement les instituts d'étude de marché.	

<u>Remarque:</u> 0.5 point par coche correcte. 0.5 point de déduction par coche incorrecte. L'ensemble de l'exercice ne peut pas résulter sur une notation négative.

A3 8 points

	2 avantages de chaque	2 inconvénients de chaque	
Placements directs	Qualité de vie Sécurité de la propriété Liberté de choix et de décision pour les propriétés exclusives Pas de frais (de constitution et de gestion) pour une entité intermédiaire Les investissements à plus-value et les intérêts hypothécaires sont déductibles des impôts Augmentation de la valeur	Mobilité restreinte Entretien permanent (temps et argent) Risque lors de concentration du patrimoine Immobilisation importante et prolongée des capitaux Risque de vacance lors de location à des tiers Charges lors de location à des tiers Lourd investissement initial (en règle générale) Frais d'entretien courant	*1* *1*
Placements indirects	Large répartition du risque Faible montant minimal du placement Liquidation rapide des immobilisations Avantages fiscaux	Forte dépendance de l'évolution de la Bourse et du marché Dépendance de la qualité de la gestion Lourds frais de gestion Pas de droit de codécision	*1* *1*

<u>Remarque:</u> 1 point par avantage et par inconvénient. 1 point seulement si des situations identiques sont utilisées plusieurs fois (par ex. avantage: dépenses réduites, inconvénient: dépenses élevées = 1 point et non 2 points).

A4 12 points

Locataires	Loyers plus bas, flexibilité, sécurité, attitude conciliante, qualité de logement	*2*
Bailleurs	Rendements élevés, diligence des locataires, bonnes relations, sécurité, absence de vacance, bon entretien, peu de mutations	*2*
Architectes	Bonne rémunération, réalisation de leur concept, réputation et honneurs, clients satisfaits	*2*
Investisseurs	Rendements élevés, faible risque, marché favorable, bas frais de construction, vente/location sur plans	*2*
Sociétés de gérance	Revenus élevés, sécurité, immeubles et locataires sans problème -> peu de charges, contrats de longue durée, locataires satisfaits	*2*
Presse spécialisée dans l'immobilier	Fort volume d'annonces, cadre attractif pour les annonceurs, bonne perception, hauts tirages, objets et sujets intéressants, nombreux lecteurs et abonnés	*2*

<u>Remarque:</u> 1 point par intérêt. 1 point seulement si des situations identiques sont utilisées plusieurs fois (par ex. avantage: dépenses réduites, inconvénient: dépenses élevées = 1 point et non 2 points).

A5 3 points

4	Mesures	*0.5*
3	Stratégie	*0.5*
1	Analyse	*0.5*
2	Objectifs	*0.5*
5	Budget	*0.5*
6	Contrôle	*0.5*

<u>Remarque:</u> 0.5 point par étape (chiffre) correct.

A6 5 points

1	Territoire. Production et consommation en différents endroits.	*1*
2	Temps. Production et consommation non simultanées.	*1*
3	Quantité. Quantité produite sans correspondance avec la quantité demandée.	*1*
4	Perception. Acteurs du marché disposant d'informations différentes à la suite d'u manque de transparence.	*1*
5	Estimation. Désaccord sur la valeur.	*1*

<u>Remarque:</u> Zéro point si l'explication manque. Également correct: propriété. Si un transfert est impossible.

A7 2 points

1	Création d'organisations ou de ponts facilitant les échanges entre les fournisseurs et les demandeurs (bourses, plateformes, salons). Mise en œuvre d'instruments de marketing.	*1* *1*

<u>Remarque:</u> 1 point par mention correcte. En cas de réponse fausse à la question A6, d'autres réponses pertinentes sont possibles ici. Zéro point pour la simple définition du marketing.

B Marketing d'acquisition 30 points

B1 4 points

1	Maîtres d'ouvrage	*1*
2	Propriétaires de maisons individuelles ou d'appartements PPE	*1*
3	Architectes	*1*
4	Sociétés et fournisseurs du secteur de la construction	*1*

<u>Remarque:</u> Autres réponses pertinentes possibles (prospects pour un logement en propriété, concurrents, artisans, investisseurs, personnes intéressées par la construction, etc.). Zéro point pour des mentions trop générales telles que «curieux» ou «personnes intéressées». Zéro point aussi pour les courtiers en immeubles, car ils sont exposants.

B2 4 points

1	Vidéos sur l'entreprise / son personnel	*1*
2	Visualisations 3D, visites virtuelles	*1*
3	Chats virtuels	*1*
4	Présentations virtuelles	*1*

<u>Remarque:</u> Autres réponses pertinentes possibles (visites en direct, ateliers virtuels, etc.). Mais pas «stand virtuel», car l'énoncé (B1) précise qu'il s'agit de la prestation de l'organisateur. Zéro point pour les brochures, car elles figurent dans l'exemple. 1 point seulement si des propositions identiques sont utilisées plusieurs fois (par ex. Brochures à télécharger + Brochures virtuelles, ou Vidéo sur le personnel + Vidéo sur l'entreprise = 1 point et non 2 points).

B3 4 points

1	Trop cher, budget insuffisant	*1*
2	Marketing trop faible / trop tardif / insuffisant de l'organisateur	*1*
3	Manque de compétences techniques ou de savoir-faire des exposants	*1*
4	Délais trop serrés	*1*

<u>Remarque:</u> Autres réponses pertinentes possibles («Charges trop lourdes pour une manifestation qui restera peut-être unique», «Pas de groupes cibles appropriés», «Trop d'incertitudes»). Les réponses doivent être clairement différentes les unes des autres. «Frais élevés» / «Trop cher» / «Pas de budget» = 1 point seulement.

Zéro point pour «Manque de contact personnel», car trop général.

B4 8 points

Canal ou instrument de prospection	Explication	
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 ou la pose d'une première pierre.	*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 entreprise à entreprise (B2B) 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.).*	
Médias sociaux	*Xing, LinkedIn, facebook, Twitter et les blogs permettent d'attirer l'attention sur soi et d'interagir avec des clients (potentiels).*	
Plaquette d'entreprise, newsletter, affiliation à un réseau de professionnels (organisations d'experts en estimations immobilières ou de courtiers)		

<u>Remarque:</u> Attribution des points selon la colonne de droite. 1 point par canal/instrument correct et 1 point par explication correspondante pertinente. L'explication doit être concrète et se référer au canal. Zéro point si le canal n'est pas explicité.

B5 5 points

Corporate Behaviour	
Formation du personnel	*0.5*
Direction du personnel	*0.5*
Attitude envers les groupes d'intérêt	*0.5*
Corporate Design	
Site web	*0.5*
Emballage	*0.5*
Papier à lettre	*0.5*
Corporate Communication	
Lobbying	*0.5*
Relations investisseurs	*0.5*
Relations publiques	*0.5*
Rapport de durabilité	*0.5*

<u>Remargue:</u> 0.5 point par attribution correcte.

B6 5 points

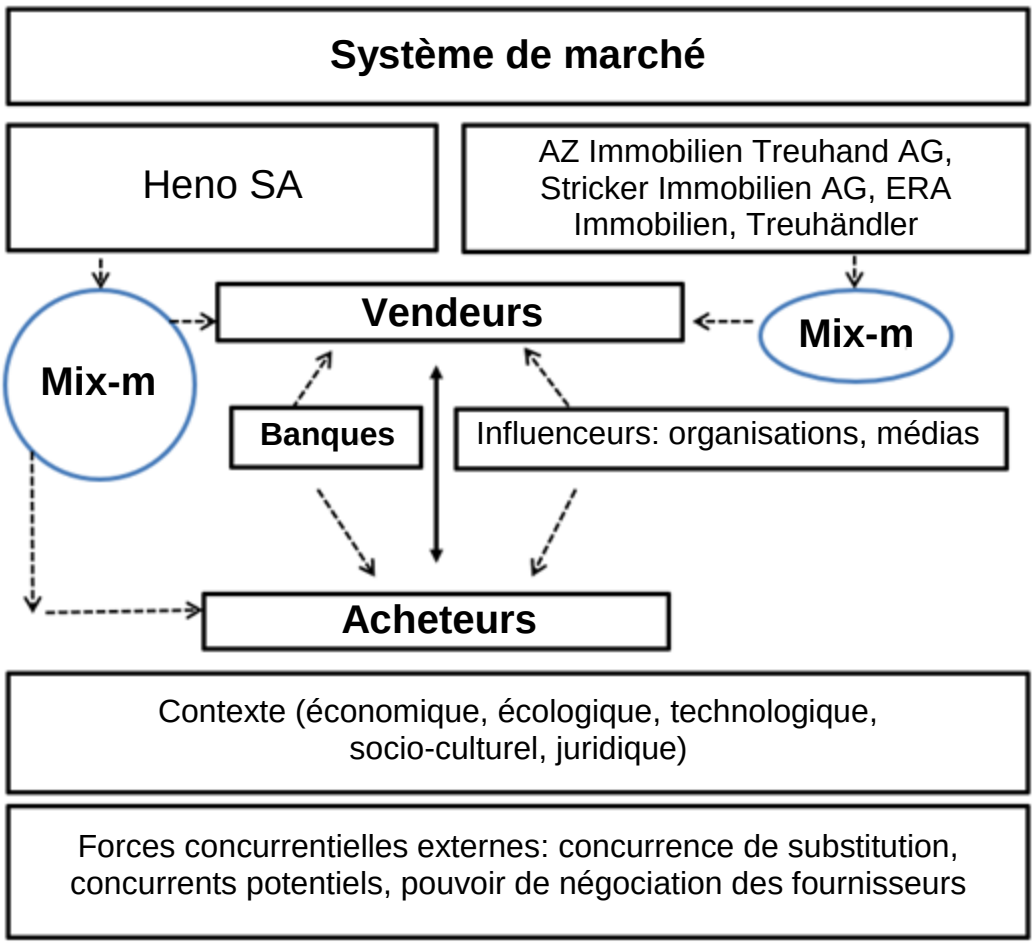
1	L'aptitude d'un objet à la vente est mal estimée par les vendeurs sans expérience.	*1*
2	Les frais de commercialisation variables (documentation, annonces, etc.) sont sous-estimés.	*1*
3	Absence d'aide professionnelle en cas de problèmes (acheteurs insolvables, défaut du contrat ou de l'objet, etc.)	*1*
4	Le prix de l'objet peut être sensiblement augmenté par des réparations peu coûteuses, ce qu'un propriétaire sans expérience ignore souvent.	*1*
5	Implication émotionnelle trop importante du propriétaire, ce qui engendre des attentes irréalistes en matière de prix.	*1*

<u>Remarque:</u> Les motifs doivent être clairement différents les uns des autres. 1 point par explication correcte et concrète. Autres réponses pertinentes possibles («Le propriétaire sous-estime le temps à consacrer à la vente, qui dure beaucoup plus longtemps qu'il le prévoit» / «Absence de stratégie» / «Absence de talent de négociation» / «Absence de connaissances du marché»). Les réponses doivent être précises: 0.5 point seulement pour «Manque d'expérience» sans autre explication. Zéro point pour «Le courtier dispose d'un vaste réseau», car la demande est ici largement supérieure à l'offre.

C Marketing de vente: Concept de commercialisation 80 points

C1 80 points

a 8 points



1 1 1 1 1 1 1 1

1P Heno SA
1P Concurrents, 0.5 si seul un concurrent est mentionné
1P Vendeurs
1P Acheteurs
1P Banques (UBS, CS, BC, etc.), médias (revue des propriétaires immobiliers, etc.), organisations (Société suisse des entrepreneurs, etc.) ou autres réponses pertinentes (au moins deux acteurs externes, sinon seulement 0,5 point)
1P PESTEL ou 4 contextes/sphères, 1 point de déduction si seulement 3 sphères ou moins; 1 point de plus si les forces concurrentielles externes sont mentionnées
1P Mix-marketing
1P Flèches indiquant la demande
***4 points* si le système de marché est correct mais ne se réfère pas au cas.**

b. 6 points

	Six prestations de services possibles	*6*
1	Vente d'immeubles commerciaux	*1*
2	Vente de biens de luxe (montres, bijoux)	*1*
3	Vente de yachts	*1*
4	Vente d'avions	*1*
5	Vente d'œuvres d'art	*1*
6	Vente d'immeubles spéciaux	*1*

<u>Remarque:</u> Zéro point pour la construction et la location, qui n'entrent pas en ligne de compte en raison du modèle commercial (processus numérisés). 1 point pour la gérance. Des réponses pertinentes et correspondantes au modèle commercial et aux processus de vente traditionnels impliquant par exemple des courtiers, agents, commissionnaires ou commissaires-priseurs sont correctes. Zéro point pour des réponses telles que «Packs de visites», «Visites virtuelles», «Financement communautaire», «Assistance» ou «Collaboration avec des investisseurs», car elles ne sont pas liées aux logiciels et aux processus numérisés en présence.

c. 12 points

	Douze arguments possibles, avec justification	*12*
1	Des négociations étendues ou un processus d'appels d'offres (avec attribution au plus offrant) ne sont sans doute pas compris dans les forfaits du nouvel intervenant, de sorte que le produit de la vente n'est pas maximisé.	*1*
2	Modèle commercial opaque pouvant engendrer des frais cachés (CCG).	*1*
3	Une seule annonce en ligne ne suffit pas. Et d'autres annonces sont sans doute facturées en plus.	*1*
4	Les propriétaires ne sont pas des spécialistes de l'immobilier et n'ont donc aucun réseau.	*1*
5	Heno SA opère depuis Lausanne et ne connaît pas le marché local (Anet).	*1*
6	Simple estimation en ligne au moyen d'une méthode hédoniste, d'où risque de sous-estimation.	*1*
7	Des acheteurs plus âgés pourraient être écartés d'office car ils ne sont pas habitués aux systèmes numérisés et ne cherchent pas des immeubles en ligne (pas d'imprimés, seulement une brochure en ligne).	*1*
8	La succession doit se charger des visites, ce qui est très laborieux car ses membres ne vivent pas dans la région. L'organisation de visites par Heno SA entraînerait certainement des frais supplémentaires.	*1*
9	L'acheteur paie, mais Heno SA est censée défendre les intérêts du vendeur.	*1*
10	Heno SA n'a aucun intérêt à maximiser le prix de vente, car elle touche un montant fixe de l'acheteur.	*1*
11	Compte tenu du faible produit de l'opération (10 000 francs), il faut restreindre les charges et conclure l'affaire rapidement.	*1*
12	Risque de faillite de Heno SA – une société jeune et sans expérience.	*1*

<u>Remarque:</u> Les arguments doivent se référer au cas en présence et être dûment justifiés. Autres réponses pertinentes possibles telles que «Peu de contacts personnels», «La visite réalisée par les propriétaires engendre des risques». Zéro point pour «Marges compromises», car ce fait est dans l'intérêt des clients. Idem pour «Dumping des prix», qui ne constitue pas un argument concret, et pour «Offre trompeuse», qui ne se réfère pas au cas en présence.

d. 22 points

	Points forts du projet	Points faibles du projet	*22*
1	Sa situation géographique favorable, également en termes de transports, confère à Anet une fonction régionale centrale dans de nombreux domaines.	Charge fiscale moyenne alourdissant le coût de la vie.	*1* *1*
2	Caractère rural, belle zone récréative avec trois lacs, des montagnes, la forêt à proximité, parfait pour de petites excursions.	Politiquement très bourgeois (UDC), le caractère rural pourrait déplaire à certains.	*1* *1*
3	Bon ensoleillement, vue dégagée, favorable au bien-être.	Grand nombre d'étrangers et de travailleurs immigrés (peut aussi être positif avec une justification appropriée). Peut plaire/déplaire à certains.	*1* *1*
4	Jardin potager de la Suisse (sols fertiles), favorise une alimentation saine avec des produits frais.	Le complexe a déjà dix ans. Il faut vérifier le fonds de rénovation. Implique des frais supplémentaires.	*1* *1*
5	Situation favorable: écoles, magasins et cabinet médical à proximité.	Grands centres commerciaux atteignables seulement par la route – prend du temps.	*1* *1*
6	Riche offre de logements variés, modernes et accueillants pour les aînés – attirant pour de nombreux segments.	Aucune industrie digne de ce nom. Seulement des exploitations agricoles. Difficile de trouver du travail.	*1* *1*
7	Places de parc suffisantes, abris pour vélos et places de jeux – parfait pour les familles actives.	Villes difficiles à atteindre par la route en raison de la circulation. Gare à 20 minutes de marche. Problématique pour les pendulaires.	*1* *1*
8	Bonne déserte des TP pour les pendulaires.	Stand de tir proche – nuisances sonores.	*1* *1*
9	La quasi-neutralité en CO2 (label Minergie-P) rend le complexe attractif.	Beaucoup de brouillard (surtout en hiver) à cause des lacs – peut engendrer des dépressions.	*1* *1*
10	Centre de formation et écoles – aspect important pour les familles.	Places de parc très chères – problématique pour les pendulaires.	*1* *1*
11	Centre sportif pour les personnes actives.	Odeurs désagréables quand les agriculteurs répandent de l'engrais – peut décourager les acheteurs.	*1* *1*

<u>Remarque:</u> Autres réponses pertinentes possibles. Zéro point si la justification est absente. Zéro point pour les mentions multiples (par ex. situation favorable grâce aux écoles, situation favorable grâce au médecin, situation favorable grâce à la Migros). Attribution des points selon la colonne de droite, max. 22 points.

e. 2 points

Par appartement en attique, également appelé Penthouse, on entend des appartements tout en haut dans des bâtiments résidentiels de plusieurs étages ou des gratte-ciels. Principalement, il s'agit d'appartements chics, de haut standing et exclusifs, souvent dotés d'un accès séparé par ascenseur. Ces constructions ont fréquemment été ajoutées au bâtiment ultérieurement par manque d'espace. L'engouement pour les appartements en attique a débuté au 20ème siècle ; en particulier dans les années 60, ce fut un symbole de prestige, d'ouverture au monde et de liberté, et en conséquence, extrêmement populaire quand on disposait des moyens nécessaires. https://www.homegate.ch/c/fr/guide/louer/trouver-un-logement/appartement-type/appartement-en-attique)	*1* *1*

Remarque: 1 point par caractéristique (par ex. dernier étage, luxueux, accès direct par ascenseur, grande terrasse).

f. 6 points

1	Offre et demande (excédent de la demande)	*1*
2	État et équipement du logement	*1*
3	Prix de terrain pas actuel	*1*
4	Imprécision de l'estimation hédoniste	*1*
5	Conditions-cadres économiques (bas taux d'intérêt)	*1*
6	Valeur émotionnelle (objet d'amateur)	*1*

<u>Remarque:</u> ***Zéro point*** *pour les facteurs intégrés dans l'estimation (notamment la vue, le voisinage, les accès, l'ensoleillement, les nuisances sonores, le taux d'impôt de la commune, la situation, le prix de logements comparables, le taux de vacance de la région, la surface et le volume habitables, le standard d'aménagement, l'âge, la répartition des espaces, l'architecture). Il est possible d'utiliser des arguments qui ne ressortent pas explicitement de l'énoncé. Autres réponses pertinentes possibles. Attribution des points selon la colonne de droite, max. 6 points.*

g. 12 points

	Critère	Caractéristiques	*12*
1	Sociodémographique	Couples: Retraités de fraîche date, ils touchent une double pension confortable. Ils ont vendu leur maison en ville. Leurs enfants ont quitté le nid familial. Familles: Ils ont 40+ ans et travaillent tous deux. Leurs enfants sont à l'école secondaire. Ils sont tous deux agronomes de formation.	*1* *1* *1* *1*
2	Psychographique	Ils veulent fuir la ville. Sinus Milieu: moyenne bourgeoisie, bourgeois modernes, pragmatiques Personnes qui tiennent à vivre dans un beau logement, qui y investissent leur argent. Amateurs de voile et d'excursions.	*1* *1* *1* *1*
3	Besoins	Un beau logement luxueux leur tient à cœur. Ils passent beaucoup de temps sur la terrasse, mais n'ont pas envie de s'occuper d'un jardin.	*1* *1* *1* *1*
4	Comportement	Ils sont prêts à payer un prix élevé pour un beau logement dans un cadre rural plaisant. Ils évoluent volontiers dans la nature et acceptent les trajets (pendulaires). Ils ont bien réfléchi à cette acquisition et cherchent depuis longtemps un tel objet.	

<u>Remarque:</u> 1 point par critère et 1 point par caractéristique. Les caractéristiques doivent se référer clairement au critère correspondant et inversement. Zéro point si uniquement des critères ou uniquement des caractéristiques sont mentionnés. Autres critères pertinents possibles (démographique, géographique, sociographique, etc.).

h. 12 points

	Arguments pour	Arguments contre	*12*
1	Accès direct par l'ascenseur.	Les voisins du dessous pourraient se plaindre des dérangements causés par les enfants.	*1* *1*
2	Beaucoup d'espace, les enfants quitteront peut-être bientôt le foyer familial.	Deux salles de bain relativement exiguës.	*1* *1*
3	Espace de rangement suffisant (réduits).	Pas d'espace disponible pour l'aménagement de deux bureaux séparés.	*1* *1*
4	Terrasses très vastes.	Seulement trois chambres plutôt petites pour quatre enfants (deux ados et deux jeunes enfants).	*1* *1*
5	Vue dégagée, ensoleillement	Nécessite des rénovations, car les deux propriétaires précédents étaient de gros fumeurs et ont vécu dix ans dans l'appartement.	*1* *1*
6	Place de parc	Logement trop petit pour six personnes en hiver, si les deux parents travaillent à domicile.	*1* *1*

<u>Remarque:</u> Autre réponses pertinentes possibles. Zéro point pour des argument se référant au complexe résidentiel (situation, lacs, forêt, etc.) et pour des arguments d'ordre général («Plus de loyer à payer», «Augmentation possible de la valeur»), c'est-à-dire sans lien direct avec l'appartement de 5,5 pièces en attique. Attribution des points selon la colonne de droite, max. 12 points.

D Marketing de vente: activités de commercialisation 50 points

D1 9 points

Plateforme 1	Facebook	*0.5*
Mesure	Publication d'un billet indiquant les immeubles disponibles (mis en lien) et les visites virtuelles	*1*
Plateforme 2	Instagram	*0.5*
Mesure	Photos attractives des objets, éventuellement avec différents filtres, visites virtuelles	*1*
Plateforme 3	Twitter	*0.5*
Mesure	Publications de billets d'actualité du secteur immobilier	*1*
Plateforme 4	LinkedIn	*0.5*
Mesure	Portrait des membres de l'équipe	*1*
Plateforme 5	Xing	*0.5*
Mesure	Présentation du modèle commercial	*1*
Plateforme 6	TikTok	*0.5*
Mesure	Vidéo d'une visite du logement, avec vue	*1*

<u>Remarque:</u> Autres mesures (Snapchat, Youtube…) possibles.
*Attribution des points selon l'énoncé. Les mesures doivent être décrites brièvement et différentes les unes des autres. Zéro point pour des déclarations de portée générale comme «Créer un profil», «Créer une page», «Insérer des annonces». Les plateformes telles que homegate, immoscout ou comparis ne sont **pas** des médias sociaux. 0.5 point par plateforme et 1 point par mesure.*

D2 14 points

1	Quadrilingue (d/f/i/e) car actif dans toute la Suisse.	*1*
2	Actualité	*1*
3	Expérience utilisateur attractive, images de haute qualité	*1*
4	Connexion directe à Google Maps	*1*
5	Mise en lien irréprochable	*1*
6	Outil de lettre d'information	*1*
7	(Langage de) programmation moderne et de qualité (SEO)	*1*
8	Nom de domaine marquant et harmonisé à la marque	*1*
9	Possibilités de contact (courriel, téléphone, chat)	*1*
10	Commentaires ou références de clients et partenaires satisfaits	*1*
11	Présentation de l'équipe, de l'entreprise et du modèle commercial	*1*
12	Calculateur immobilier	*1*
13	FAQ	*1*
14	Espace réservé pour la clientèle	*1*

<u>Remarque:</u> Les exigences doivent être différentes les unes des autres. Par exemple, «Ergonomie / Clarté / Convivialité» ne donne droit qu'à un point. Autres réponses pertinentes possibles (bonnes fonctions de recherche, revue de presse, renvoi aux présences sur les médias sociaux, design adaptatif, etc.). 1 point par exigence. 1 point de déduction en présence de contradiction (images de haute résolution – chargement rapide).

D3 6 points

1	Identification. Les clients s'identifient volontiers aux marques fortes.	*1*
2	Orientation. Une marque aide les clients à s'orienter dans la jungle des offres.	*1*
3	Confiance. Une marque crée la confiance, donne de l'assurance.	*1*
4	Qualité. Une marque est synonyme d'une certaine promesse de qualité.	*1*
5	Notoriété. Une marque inspire le respect et favorise la notoriété.	*1*
6	Reconnaissance. Une marque s'inscrit dans le subconscient.	*1*

<u>Remarque:</u> 1 point par fonction avec description. Zéro point si la fonction n'est pas décrite en quelques mots-clés.

D4 21 points

Mesure 1	Publicité sur les moteurs de recherche	*3*
Description	Publicité payante sur Google (SEA), avec des mots-clés corrects.	
Justification	Actuellement, la majorité des recherches en ligne est gérée par Google et Cie. Un bon SEA est indispensable pour être trouvé avant les concurrents.	
Coût	CHF 1000 google ads (photos et descriptifs disponibles)	
Mesure 2	Annonces en ligne sur homegate, comparis etc.	*3*
Description	Annonce haut de gamme avec photos du complexe et de l'appartement; description complète et attractive.	
Justification	La majeure partie du marché des logements en propriété est traitée via des plateformes en ligne.	
Coût	CHF 1000 (4 annonces à CHF 250.00) (photos et descriptifs disponibles)	
Mesure 3	Médias sociaux	*3*
Description	Présence sur FB, Instagram, LinkedIn, Xing et autres, insertion d'annonces sur les plateformes.	
Justification	Convient bien pour se positionner et échanger activement des informations, répondre publiquement à des questions sur le projet, annoncer des manifestations à l'attention des prospects (par ex. journée portes ouvertes), proposer une webcam, etc.	
Coût	CHF 500 y compris les frais de personnel (photos et descriptifs disponibles)	
Mesure 4	Brochure de présentation (haut de gamme)	*3*
Description	Brochure avec images professionnelles. Il s'agit de susciter des émotions.	
Justification	Une brochure de haute qualité peut plus aisément emporter la décision des prospects plus âgés, qui n'utilisent que peu Internet.	
Coût	CHF 500 (100 ex à CHF 5.00) (photos et descriptifs disponibles)	
Mesure 5	Prospectus	*3*
Description	Pour distribution dans les bureaux, chez les clients, dans les magasins, auprès des partenaires, etc.	
Justification	Permet d'éveiller l'attention au niveau local et de favoriser le bouche-à-oreille.	
Coût	CHF 500 (500 ex. y compris frais de conception et d'impression) (photos et descriptifs disponibles)	

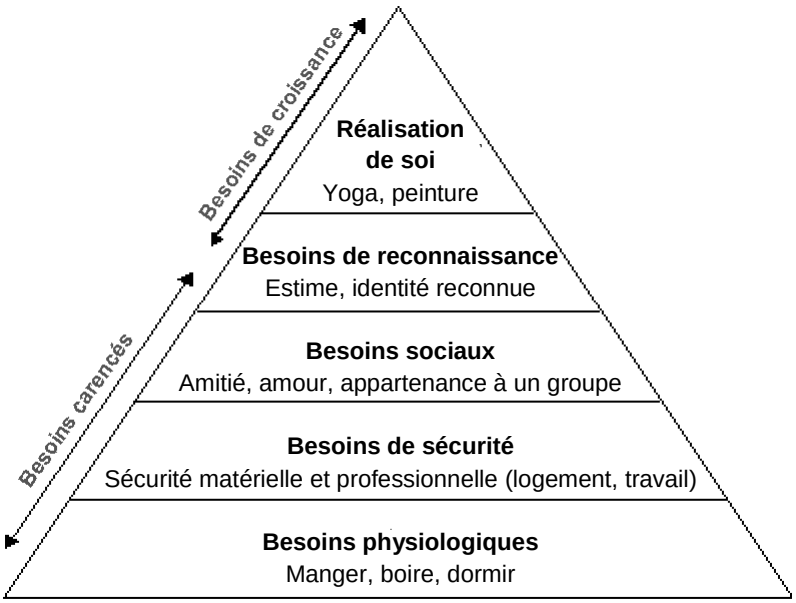
Mesure 6	Annonces dans la presse	*3*
Description	2 annonces de 1/8 page dans le quotidien local	
Justification	Convient bien pour attirer l'attention de prospects plutôt âgés, qui lisent encore les journaux.	
Coût	CHF 1000	
Mesure 7	Point of property	*3*
Description	Grand panneau «Appartement à vendre» devant le complexe.	
Justification	Il est fort probable que des habitants du complexe aient des connaissances en quête d'un logement.	
Coût	CHF 500 (photos et descriptifs disponibles)	

<u>Remarque:</u> Les mesures proposées doivent être différentes les unes des autres. Elles doivent aussi être décrites de manière détaillée et dûment justifiées. Zéro point si la description, la justification ou le coût ne sont pas clairement compréhensibles. Aucune notation partielle par mesure (seulement 0 point ou 3 points).

La répartition des frais (en ligne/hors ligne 50/50) doit être correcte. Sinon 2 points de déduction.

E Techniques de présentation et de communication 30 points

E1 10 points



1
0.5
0.5
1
0.5
0.5
1
0.5
0.5
1
0.5
0.5
1
0.5
0.5

<u>Remarque:</u> 1 point par besoin et 0,5 point par exemple correspondant correct. Zéro point pour un exemple isolé ou mal attribué. 2 points de déduction si l'ordre est incorrect.

E2 15 points

Phase	Description	
Préparation:	Une préparation minutieuse permet de poser les bases du succès de l'entretien de vente. Pendant cette phase, le vendeur doit se faire une idée précise du client et orienter sa stratégie sur un objectif bien défini.	*0.5* *1*
Auto-motiva-tion:	Seul un vendeur motivé peut motiver ses clients. Pendant la phase de préparation, il s'agit donc de s'auto-motiver, de se fixer des objectifs et d'intervenir de manière convaincante.	*0.5* *1*
Rencontre:	Les premières secondes sont décisives pour l'établissement d'un lien positif entre le vendeur et le client.	*0.5* *1*
Amorce de l'entretien:	Si le vendeur parvient à créer une sympathie réciproque au moment de la rencontre, le démarrage de l'entretien de vente est d'autant plus aisé. L'amorce se compose de deux volets: la prise de contact personnelle et le début de l'entretien technique.	*0.5* *1*
Analyse des besoins:	Avant de présenter l'offre concrète, le vendeur doit connaître les besoins exacts du client. À défaut, il court le risque de lui proposer une offre inadéquate. L'analyse précise des besoins constitue en fait le cœur même de la vente**.**	*0.5* *1*
Présentation:	Le vendeur doit tirer parti de cette étape pour donner au client une impression marquante du produit.	*0.5* *1*
Traitement des objections:	Peu avant la conclusion possible de la vente, le vendeur ne doit pas se laisser irriter par les objections du client. Il doit au contraire en profiter pour fournir des informations complémentaires au client. De plus, les objections signalent une disposition à acheter.	*0.5* *1*
Négociations sur les prix:	Grâce à Internet et à la généralisation de la mobilité, il est devenu plus facile de comparer les prix. Il peut ainsi arriver que les clients demandent des remises de prix irréalistes.	*0.5* *1*
Disposition à acheter:	Avant la conclusion d'une vente, le vendeur doit favoriser la disposition à acheter du client. Dans cette phase, il faut étudier attentivement les signes émis par le client.	*0.5* *1*
Conclusion:	La conclusion décide du succès ou de l'échec de l'entretien de vente.	*0.5* *1*
Prise de congé:	*Immédiatement après la conclusion, le client va généralement commencer à justifier sa décision. La tâche du vendeur consiste alors à renforcer le sentiment positif qui a conduit le client à opter pour l'achat.*	
Suivi:	*C'est au cours du suivi qu'il s'avère si les promesses du vendeur sont bel et bien tenues. Durant cette phase, le service de vente, le service après-vente et le service des réclamations entrent en action.*	

<u>Remarque:</u> 0.5 point par phase correcte et 1 point pour la description correspondante. La description doit être concrète et se référer à la phase.

E3 5 points

Évaluation du groupe de questions E3

Décidez, pour chacune des questions, si la déclaration proposée est juste ou fausse. Cochez (x) à chaque fois la case «juste» ou «faux». Si vous estimez que l'affirmation est incorrecte, insérez une correction correspondante.

Remarques: 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*

E3			**5**	
Une question suggestive peut influencer l'interlocuteur. Correction:	☒ juste	❑ faux	*1*	
Une question de motivation permet au vendeur d'attirer ou de maintenir l'attention de l'interlocuteur. Correction: Question rhétorique – la question de motivation sert à estimer la motivation de l'interlocuteur.	❑ juste	☒ faux	*1*	
Avec les diapositives PowerPoint, il s'agit de minimiser le texte et de maximiser les contenus visuels pertinents. Correction:	☒ juste	❑ faux	*1*	
La méthodologie désigne l'étude des méthodes de communication verbale et non verbale visant à obtenir un effet concret. Correction: Rhétorique	❑ juste	☒ faux	*1*	

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. Correction:	☒ juste	❑ faux	1	

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2021

Épreuve: **Vente d'immeubles**

Partie: **Financement**

Modèles de solutions

Sommaire

A Système bancaire suisse 6 points

A1 1 point

A2 2 points

A3 2 points

A4 1 point

B Bases des opérations de crédit 5 points

B1 2.5 points

B2 1.5 point

B3 1 point

C Crédit sur gage immobilier 3 points

C1 1 point

C2 1 point

C3 2 points

D Octroi d'hypothèques 4 points

D1 1 point

D2 2 points

D3 1 point

E Analyse de crédit 7 points

E1 2 points

E2 1 point

E3 1 point

E4 1 point

E5 2 points

F Exemples de cas 20 points

F1 6 points

F2 4 points

F3 4 points

F4 6 points

Liste des abréviations

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

A Système bancaire suisse 6 points

A1 1 point

Crédit passif : Encaissement et rémunération de dépôts

Crédit actif : Transfert des dépôts à des emprunteurs

A2 2 points

- Modulation des informations
- Modulation des volumes
- Modulation des délais
- Modulation des risques

A3 2 points

Remarque : Chacune des réponses des questions à choix multiple est évaluée selon le principe suivant *:*

Réponse correcte = 0.5 point = 0.5
Réponse fausse = 0.0 point = 0.0

Fonction d'intermédiaire entre l'État et les emprunteurs	❑ juste	x faux
Traitement du trafic des paiements internationaux et nationaux	x juste	❑ faux
Impression et émission de billets de banque et de pièces de monnaie	❑ juste	x faux
Exercice de la transformation des volumes	x juste	❑ faux

A4 1 point

a) Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA
b) Assurances

B Bases des opérations de crédit 5 points

B1 2.5 points

a) Risques de défaut
Risques de marché
Risques opérationnels
Risques de liquidité

b) Risques de marché

B2 1.5 point

a) En présence d'un crédit d'argent, l'emprunteur reçoit de l'argent de la banque. Avec le crédit d'engagement, la banque se porte garante envers un tiers, sans mouvement de trésorerie.
b) Garantie bancaire, cautionnement

B3 1 point

a) Une hypothèque est une créance garantie par un droit de gage immobilier inscrit au registre foncier.
b) Intérêts hypothécaires

C Crédit sur gage immobilier 3 points

C1 1 point

Sûretés réelles

Sécurité accrue, moins de fonds propres grâce à la mise en gage, pas d'amortissements

C2 1 point

Les objets buy-to-let (logements privés loués) sont des logements en propriété loués à des tiers à des fins d'habitation – appartements PPE, maisons individuelles, maisons jumelées, appartements de vacances et maisons de vacances.

C3 2 points

L'hypothèque en 2ème rang est la partie d'une créance hypothécaire pour laquelle la valeur de l'immeuble gagé ne suffit que sous conditions.
L'hypothèque en 2ème rang doit être amortie.

D Octroi d'hypothèques 4 points

D1 1 point

- Justificatifs sur la situation financière et les revenus (par ex. déclaration fiscale)
- État locatif actuel ou liste des loyers visés
- Devis pour les transformations
- Plans d'étages, plans de transformation et descriptif des travaux

D2 2 points

a) Les vendeurs veulent avoir la garantie que les acheteurs sont en mesure de verser le prix de vente et veulent qu'une banque le confirme ou l'approuve.
b) Promesse de paiement irrévocable. La banque s'engage alors à verser le montant.
c) Garantie = crédit d'engagement

D3 1 point

a) 75% de la valeur de nantissement
b) 10 ans

E Analyse de crédit 7 points

E1 2 points

Après la retraite, la viabilité doit toujours être calculée lors d'un retrait de l'avoir du 2e pilier.	❑ juste	X faux
Une hypothèque en 2e rang n'est plus admise après la retraite.	❑ juste	X faux
Les revenus provenant de rentes peuvent être compensés par une majoration forfaitaire.	❑ juste	X faux
La viabilité théorique de 33,33% s'applique aussi pour les retraités.	❑ juste	X faux

E2 1 point

a) Valeur de rendement CHF 670 000
b) Principe de la valeur la plus basse

E3 1 point

- La probabilité de défaillance du client (répartition des clients en groupes réunissant des caractéristiques similaires en matière de revenus, fortune, dettes, formation, âge, etc.)
- Le taux de défaillance de la couverture (garantie) dans des conditions d'estimation défavorables (par ex. vente d'un immeuble commercial à des conditions de marché défavorables ou sous la pression du temps)

E4 1 point

- La garantie du financement global du projet est incomplète (risque d'arrêt du chantier).
- L'utilisation des fonds conforme à leur affectation n'est pas assurée (risque d'inscription d'hypothèques légales des artisans et entrepreneurs).

E5 2 points

La valeur de rendement est identique pour la capitalisation brute et nette.	X juste	❑ faux
Le taux d'intérêt de base tient compte des frais de financement des fonds propres et des capitaux étrangers.	X juste	❑ faux
Le taux d'intérêt de base ne comprend pas de prime de risque.	❑ juste	X faux
Le renchérissement n'est pas pris en compte dans le taux de capitalisation.	X juste	❑ faux

F Exemples de cas 20 points

F1 6 points

1) CHF 900 000 * 20% = CHF 180 000

2) Hypothèque actuelle CHF 500 000 + Augmentation CHF 180 000 =
Nouvelle hypothèque CHF 680 000
CHF 680 000 / Valeur de nantissement CHF 1,2 mio = 57%

3) Financement actuel avec augmentation :
Hypothèque CHF 680 000 * 5% = CHF 34 000
Frais d'entretien 1% de CHF 1,2 mio = CHF 12 000
Total Coût théorique annuel du logement CHF 46 000

Nouveau financement :
Hypothèque 1er rang CHF 585 000 * 5% = CHF 29 250
Hypothèque 2ème rang CHF 135 000 * 6% = CHF 8 100
Amortissements CHF 135 000 / 15 ans = CHF 9 000
Frais accessoires 1% de CHF 900 000 = CHF 9 000
Total Coût théorique annuel du logement CHF 55 350

Total : CHF 46 000 + CHF 55 350 → CHF 101 350 p.a.

CHF 101 350 / Revenu CHF 350 000 = 28,96%

L'opération est admissible.

4) Oui. Comme aucune location à des tiers n'est prévue, il n'y a pas ici de financement buy-to-let et la viabilité est réunie.

F2 4 points

1) Financement buy-to-let

2) CHF 850 000 * 20% = CHF 170 000

3) Hypothèque 1er rang → 65% * 850 000 = 552 500 * 5% = CHF 27 625
Hypothèque 2ème rang → 15% * 850 000 = 127 500 * 6% = CHF 7 650
Amortissement de l'hypothèque de 2ème rang sur 15 ans = CHF 8 500
Entretien → 1% * 850 000 = CHF 8 500

Total coût à long terme = CHF 52 275 / 12 mois = CHF 4 356.25

Loyer mensuel CHF 4 356.25

F3 4 points

a)

4% Intérêts hypothécaires → 80% de 5%

1% Amortissement sur le prix de vente (15% / 15 ans)

1 % Entretien, sur le prix de vente

6% Total, sur le prix de vente

b)

CHF 950 000 * 6% = 57 000

57 000 / 33,33% * 100 = CHF 171 017 Revenu brut nécessaire

F4 6 points

1)

Objet d'amateur = max. 65% de nantissement, besoin CHF 1 000 000 = 50%

Hypothèque 1er rang = 1 000 000 à 5% = CHF 50 000

Charges d'entretien = 2 000 000 à 1% = CHF 20 000

Coût du logement à long terme = CHF 70 000

2)

CHF 70 000 / (CHF 250 000 – 30 000) = 31,81 %

3)

Conforme, car la viabilité est réunie et suffisamment de fonds propres « durs » sont disponibles.

SFPKIW CSEEI CEPSEI

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2021

Épreuve: **Vente d'immeubles**

Partie: **Fiscalité**

Modèles de solutions

Sommaire

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

A1 2 points

A2 2 points

A3 2 points

A4 2 points

A5 2 points

A6 2 points

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

B1 3 points

B2 2 points

B3 2 points

B4 5 points

B5 4 points

B6 8 points

B7 3 points

B8 2 points

B9 4 points

Liste des abréviations

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

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

<u>Remarque:</u> Chacune des réponses des questions à choix multiple est évaluée selon le principe suivant*:*

Réponse correcte	=	*0.5 point*	=	*0.5*
Réponse fausse	=	*0.0 point*	=	*0.0*

A1 Qui a la souveraineté fiscale ? 2 points

L'impôt sur les donations est prélevé par la Confédération.	❑ juste	☒ faux
Les droits de mutation sont prélevés par les cantons et, en partie, par leurs communes.	☒ juste	❑ faux
L'impôt sur le revenu, resp. le bénéfice peut être prélevé par la Confédération, les cantons et les communes.	☒ juste	❑ faux
L'impôt sur la fortune est prélevé par la Confédération, les cantons et les communes.	❑ juste	☒ faux

A2 Qui est sujet fiscal ? 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 fait la donation.	❑ juste	☒ faux
L'impôt sur la fortune est dû par une personne physique.	☒ juste	❑ faux

A3 Questions relatives aux impôts périodiques liés à la propriété foncière 2 points

Les recettes locatives d'objets annexes d'une valeur annuelle inférieure à 10 000 francs (franchise) n'exercent aucune influence sur l'impôt sur le revenu du propriétaire immobilier.	❑ juste	☒ faux
Des investissements visant le maintien de la valeur ne peuvent pas être portés en déduction dans la détermination du revenu imposable.	❑ juste	☒ faux
Des primes d'assurance payées liées à des immeubles peuvent être portées en déduction dans la détermination du revenu imposable.	☒ juste	❑ faux
Les investissements destinés à économiser l'énergie et à ménager l'environnement peuvent, comme les frais d'entretien, être portés en déduction dans la détermination du revenu imposable.	☒ juste	❑ faux

A4 Questions relatives à l'impôt sur les gains immobiliers (IGI) 2 points

Une opération de troc d'immeubles ne peut pas donner lieu à un IGI.	❑ juste	☒ faux
Le transfert d'un immeuble de la fortune privée à la fortune commerciale d'une personne assujettie peut donner lieu à un IGI.	☒ juste	❑ faux
Le principe de congruence prévoit que le calcul du bénéfice doit se fonder sur des situations comparables.	☒ juste	❑ faux
Dans la plupart des cantons, les pénalités en cas de remboursement anticipé d'hypothèques à la suite de l'aliénation d'un immeuble sont déductibles lors du calcul du gain immobilier imposable.	☒ juste	❑ faux

A5 Questions relatives aux droits de mutation 2 points

Dans la plupart des cantons, les droits de mutation représentent entre 0,1 et 0,3% du prix de vente.	❑ juste	☒ faux
Les opérations de troc d'immeubles peuvent donner lieu à des droits de mutation.	☒ juste	❑ faux
Les droits de mutation sont un impôt direct.	☒ juste	❑ faux
Les droits de mutation sont calculés en fonction du prix de vente sous déduction des frais de transaction.	❑ juste	☒ faux

A6 Questions relatives à la TVA 2 points

La procédure d'annonce ne peut pas être utilisée lors des aliénations d'immeubles.	❑ juste	☒ faux
Si une vente d'immeuble est imposée à la TVA volontairement, par option, la TVA est décomptée au taux normal sur l'ensemble du prix de vente (terrain et bâtiment).	❑ juste	☒ faux
La vente d'un immeuble entièrement imposé par option depuis plus de 20 ans peut engendrer un important dégrèvement ultérieur de l'impôt préalable pour le vendeur à la date de la vente.	❑ juste	☒ faux
Un immeuble utilisé exclusivement à des fins privées ne peut pas être imposé par option.	☒ juste	❑ faux

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

B1 3 points

a)	JU: système moniste	*0.5 point*
	VD: système dualiste	*0.5 point*
b)	Exercice du droit de gage immobilier	*1 point*
c)	Clause du contrat de vente prévoyant que l'IGI prévisible est versé au canton ou qu'une retenue est placée sur un compte bloqué (compte notarial) en vue du paiement de l'IGI	*1 point*

B2 2 points

a)	Impôt sur les gains immobiliers (IGI) / report (partiel) de l'IGI *Également considéré comme correct:* Droits de mutation / renoncement aux droit de mutation	*1 point*
b)	Acquisition de remplacement	1 point

B3 2 points

a)	Le propriétaire de l'immeuble reste le même. Aucune modification au registre foncier.	*1 point*
b)	-Transfert d'une participation majoritaire d'une société immobilière (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) -Opérations en chaîne	*1 point*

B4 — 5 points

a) Fréquence des transactions

Démarche systématique ou planifiée

Courte durée de détention des immeubles

Connaissances du secteur

Affinités avec l'activité professionnelle — *0.5 point chacune*

Fonds d'emprunt significatifs — *(2 points)*

Réinvestissement du produit de la vente dans l'immobilier

Activités visant à maximiser les bénéfices

b) Gains réalisés sur la vente d'immeubles soumis à **l'impôt fédéral direct** (impôt ordinaire sur le revenu ou le bénéfice) et **charges sociales**. — *1 point chacune* (2 points)

c) Les pertes peuvent être déduites fiscalement et reportées (jusqu'à sept ans). — *1 point*

B5 — 4 points

CHF	9 000 000	Prix de vente
CHF	128 000	IGI à la charge de l'acheteur
CHF	72 000	Utilisation du logement du RDC (24 mois x CHF 3000)
CHF	**9 200 000**	**Valeur déterminante pour les droits de mutation**

3% von CHF 9 200 000 = CHF 276 000 – total des droits de mutation

50% à la charge du vendeur = **CHF 138 000 – droits de mutation à la charge du vendeur**

B6 8 points

CHF	900 000	Prix d'achat
CHF	2 000	Frais de notaire
CHF	18 000	Droits de mutation
CHF	920 000	Total investissements lors de l'acquisition
CHF	20 000	2008, assainissement extérieur (40% à plus-value sur CHF 50 000)
CHF	30 000	2020, jardin d'hiver
CHF	30 000	2021, pénalité de remboursement anticipé de l'hypothèque ***)**
CHF	80 000	Total investissements à plus-value durant la détention
CHF	**1 000 000**	**Prix de revient (CHF 920 000 + CHF 80 000)**
CHF	1 320 000	Prix de vente
- CHF	12 000	Frais de courtage
- CHF	8 000	Autres frais et taxes
- CHF	13 000	Droits de mutation, 50% de CHF 26 000
CHF	**1 287 000**	**Prix de vente net**
CHF	**287 000**	**Gain immobilier imposable** (CHF 1 287 000 – CHF 1 000 000)
CHF	**28 700**	**Impôt sur les gains immobiliers** (10% de CHF 287 000)

Également considéré comme correct:

CHF	**267 000**	**Gain immobilier imposable** (CHF 1 287 000 – CHF 1 000 000 – CHF 20 000 [montant exonéré])
CHF	**26 700**	**Gain immobilier imposable** (10% de CHF 267 000**)**

***)** *La pénalité de remboursement anticipé de l'hypothèque peut figurer parmi les investissements, ou en déduction lors de la détermination du prix de vente net.*

B7 — 3 points

a) ZH: CHF 300 000

b) GR: CHF 3 000 000 (CHF 4,3 mio – CHF 1,3 mio) *1 point chacune*

c) ZH: CHF 250 000

B8 — 2 points

- Le vendeur et l'acheteur doivent être assujettis à la TVA ou le devenir à la date de la transaction
- L'immeuble vendu ne doit pas être utilisé exclusivement à des fins privées *1 point chacune*
- Il ne doit pas s'agir d'une pure vente de terrain (vente de terrain, sans bâtiment)

B9 — 4 points

a) L'investissement doit, par phase de construction, dépasser 5% de la valeur d'assurance du bâtiment. *1 point*

b) 20 ans *1 point*

c) Changement d'affectation
Correct aussi: aliénation *1 point*

d) Gérer la vente en procédure d'annonce *1 point*

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2021

Partie: **Vente d'immeubles**

Modèle de solutions

Sommaire

Partie A Cas pratique 42 points

Solution A1 4 points
Solution A2 3 points
Solution A3 6 points
Solution A4 4 points
Solution A5 7 points
Solution A6 2 points
Solution A7 6 points
Solution A8 4 points
Solution A9 6 points

Partie B Propriété par étages 25 points

Solution B1 3 points
Solution B2 6 point
Solution B3 3 points
Solution B4 3 points
Solution B5 2 points
Solution B6 2 points
Solution B7 3 points
Solution B8 3 points

Partie C Questions d'ordre général 23 points

Solution C1 4 points
Solution C2 4 points
Solution C3 3 points
Solution C4 4 points
Solution C5 4 points
Solution C6 4 points

Partie A Cas pratique 42 points

Solution A1 4 points

Réponse :

Bien que le prix demandé puisse paraître élevé et le rendement de l'immeuble faible, cette affaire doit être évaluée en raison de son potentiel. 1 pt

Arguments :

1. La valeur de cette parcelle comprend d'une part la valeur de rendement de l'immeuble mais également sa réserve de construction. 1 pt
2. Cette réserve de construction permettrait de construire 10 nouveaux appartements pour une surface brute de plancher de 1'125 m^2. 1 pt
3. La valeur locative de l'immeuble est actuellement sous-évaluée 1 pt

Solution A2 3 points

1. Dernier(s) bilan(s) 1 pt
2. Comptes de pertes et profits 1 pt
3. Rapport de l'organe de révision. 1 pt

Solution A3 6 points

1. Un privé afin d'acheter une société pour payer moins d'impôts et réinvestir ses bénéfices. 2 pts
2. Une société immobilière dans le but de consolider ou de créer une holding. 2 pts
3. Une société de construction ou un développeur immobilier pour développer la partie du terrain constructible. 2 pts

Solution A4 — 4 points

Réponse :

La parcelle est au bénéficie selon le règlement de construction actuellement en vigueur, de droits à bâtir supplémentaires. Cela implique que seulement une partie des coefficients a été utilisée. Afin de dissocier les deux valeurs de cette parcelle et d'optimiser la commercialisation, il serait judicieux de la morceler en attribuant les coefficients nécessaires aux constructions actuelles et d'attribuer les m^2 constructibles à une seconde parcelle dans le but de la développer. — 2 pts

Arguments :

Cela permettrait de vendre la parcelle déjà bâtie à un investisseur et le solde à un constructeur ou à un développeur immobilier. — 1 pt

Le fait de morceler cette parcelle permettrait également d'optimiser le bénéficie des vendeurs en cumulant la valeur individuelle de chaque parcelle qui séparément ont plus de valeur qu'en l'état. — 1 pt

Solution A5 — 7 points

Valeur des droits à bâtir :

225 m2 x 5 niveaux	= 1'125 m^2	(Surface brute de plancher à réaliser)	1 pt
1'125 m2 x 0,86	= 967,5 m^2	(Surface nette habitable)	1 pt
967,5 m2 x 240/m^2/an	= Frs 232'200.--		
10 pp. à Frs 120.-- x 12	= Frs 14'400.--		
	Frs 246'600.--	(Etat locatif projeté)	1 pt
Frs 246'600.-			
./. Frs 49'320.--		(Charges d'entretien et d'exploitation)	
./. Frs 12'330.--		(Provisions pour rénovations futures)	
Frs 184'950.--		(Etat locatif net)	1 pt
Frs 184'950.-- / 0,03 = Frs 6'165'000.--		(Etat locatif net x taux de capitalisation net)	1 pt
Frs 6'165'000.-- x 0,30 = Frs 1'849'500.--		(Valeur de l'immeuble x inc. Foncière)	1 pt

Valeur des droits à bâtir : Frs 1'849'500.-- — 1 pt

Solution A6 — 2 points

Frs 7'600'000.-- ./. Frs 1'850'000.-- = Frs 5'750'000.-- — 1 pt
(prix demandé ./. val. droits à bâtir)

Rendement brut :
Frs 328'440.-- / Frs 5'750'000.-- = 5,71% (rendement brut) — 1 pt

Solution A7 — 6 points

Calcul :

Prix de vente de l'immeuble	Frs 7'600'000.--	
./. valeur comptable de l'immeuble	Frs 4'000'000.--	
= Bénéfice d'aliénation	Frs 3'600'000.--	1 pt
./. impôt sur le bénéfice	Frs 500'400.--	1 pt
= Bénéfice après impôts	Frs 3'099'600.--	1 pt
+ actifs	Fr. 4 890'000.--	1 pt
./. passifs	Fr. 4'240'000.--	1 pt
= Valeur d'aliénation	Fr. 3 749 600.--	1 pt

<u>Remarque</u> : 1 pt pour chaque étape de calcul

Solution A8 — 4 points

La revalorisation du loyer de la surface commerciale ne peut être garantie sans risque, car lors de la signature du bail, le locataire peut contester l'augmentation de loyer s'il estime que le rendement du bailleur lui procure un rendement excessif. — 2 pts

Cela aurait pour conséquence une diminution de la rentabilité à court/moyen terme que s'est fixée le client et donc une incidence sur le prix d'achat du bien. — 2 pts

Solution A9 — 6 points

Selon l'Art. 371 du Co, '' Les droits du maître en raison des défauts d'un ouvrage immobilier envers l'entrepreneur et envers l'architecte ou l'ingénieur qui ont collaboré à l'exécution de l'ouvrage se prescrivent par cinq ans à compter de la réception de l'ouvrage''. Contractuellement les garanties courent toujours en faveur du maître de l'ouvrage qui est toujours la société Sourire SA. — 2 pts

Afin de faire valoir ce droit, Sourire SA doit s'adresser à l'entrepreneur général. — 2 pts

Contrairement à une vente en nom, il n'est pas nécessaire de préciser dans le contrat que les granties sont transmises au nouvel acquéreur puisqu'il n'y a pas de transfert de propriété mais simplement une cession d'actions et un chnagement d'actionnaire. — 2 pts

Partie B Propriété par étages 25 points

Solution B1 3 points

Le client ne peut à lui seul imposer les travaux d'assainissement des façades. 1 pt

En cas d'achat de ces lots, il serait alors propriétaire de quatre des sept lots de la PPE en revanche, sa part de copropriété représente 398/1000 ce qui ne lui permet pas d'imposer ces travaux lors de la prochaine AGO. Ceux-ci doivent être votés à la double majorité (majorité des copropriétaires présents ou représentés et qui représentent également plus de la moitié de la chose). … 1 pt

Art. 647 d CC 1 pt

Solution B2 6 point

Commandement de payer 1 pt
=> prescription 5 ans 0.5 pt
=> CO Art. 128 al.1 0.5 pt

Droit de rétention 1 pt
=> prescription 3 ans 0.5 pt
=> CO Art. Art. 712 k 0.5 pt

Hypothèque légale des copropriétaires d'étages 1 pt
=> prescription 3 ans 0.5 pt
=> Art. 712 i, al.1 0.5 pt

Solution B3 3 points

Désignation : 2 pts

Une part de copropriété

Une unité d'étage

Distinction :

1. Pas de part délimitée tridimensionnellement en copropriété 0.5
2. Pas de servitude rattachée au lot principal en copropriété 0.5
   (exemple place de parc, usage jardin).
3. Pas de droit de préemption légal en PPE, etc.

<u>Remarque</u> : 0.5 pt par point important, 2 points demandés

Solution B4 — 3 points

1. Un bail à loyer ne peut être résilié dans le but de vendre la chose libre de bail (congé vente). Ce motif ne constitue pas un motif valable selon le Code des obligations qui prévoit qu'en cas de vente, le bail suit la vente de la chose (CO Art. 261 al.1) — 1 pt
2. Intrinsèquement et par comparaison, l'appartement n'a pas de valeur inférieure significative, toutefois selon les délais de résiliation négociés ou imposés par une instance publique et selon la tendance du marché une correction peut être considérée dans le prix de vente demandé. — 1 pt
3. En revanche, le propriétaire qui acquière un appartement loué peut résilier le bail en observant le délai de congé légal pour le prochain terme légal s'il fait valoir un besoin urgent pour lui-même ou ses proches parents alliés. Co Art. 261 al.1 — 1 pt

Solution B5 — 2 points

Cette démarche est tout à fait légale et envisageable. — 1 pt

Le mandat d'administrateur repose sur le contrat de mandat du Code suisse des obligations lequel prévoit la résiliation du contrat en tout temps selon l'Art. 416 CO. — 1 pt

Solution B6 — 2 points

Dans ce cas les travaux doivent être tolérés par la PPE et les copropriétaires. — 1 pt

Selon l'Art. 647 e. CO si ces travaux sont décidés à la majorité de tous les copropriétaires présents ou représentés avec en outre leurs parts réunies qui représentent plus de la moitié des parts de la PPE, ces travaux peuvent être exécutés malgré l'opposition d'un copropriétaire dont le droit d'usage et de jouissance n'est pas entravé durablement**.** — 1 pt

Solution B7 — 3 points

Associations (art. 60ss CC) — 1 pt
Copropriété (art. 646ss CC) — 1 pt
Propriété par étages (art. 712a-t CC et 712b, al.1 CCS) — 1 pt

Solution B8 — 3 points

Afin de garantir l'acquisition de cette maison à l'acheteur, il convient de proposer au vendeur un droit d'emption plutôt que le droit de préemption. — 1 pt

Le **droit d'emption** garantit la vente en faveur de l'acquéreur durant une période déterminée et ceci à un prix convenu d'avance (priorité d'achat). — 1 pt

Le **droit de préemption** garantit l'acquisition en priorité de la maison à un prix qui peut être ou pas convenu d'avance. Toutefois, dans le cas où un intéressé proposerait un prix supérieur, l'acquisition de cette maison échapperait à l'acheteur (préférence d'achat). — 1 pt

Partie C Questions d'ordre général 23 points

Solution C1 4 points

<u>Opportunités</u> :

1. Gagner des clients qui souhaitent optimiser/diminuer les coûts de transaction/de courtage. 1 pt
2. Facilité et rapidité de l'évaluation de la valeur vénale du bien via des logiciels qui définissent sa valeur selon la méthode hédoniste. 1 pt

<u>Autre réponse possible</u> :

3. Flexibilité et choix des prestations du mandataire
   (Prestations à la carte ou sur mesure)

<u>Plus-values</u> :

1. Visite sur place du bien afin de définir les qualités intrinsèques de l'objet (statique, vétusté, entretien), l'environnement (nuisances, qualité de vie) et l'aspect émotionnel. 1 pt
2. Étude des droits réels inscrits au RF qui peuvent avoir une conséquence sur la valeur du bien et que le logiciel ne peut intégrer. 1 pt

<u>Autre réponse possible</u> :

3. Affichage et défense du meilleur prix de vente de l'objet, car le temps n'est pas compté et la commission est fixée en fonction du taux d'effort du courtier.

Solution C2 4 points

1. Vente en share deal 1 pt
2. Expropriation foncière 1 pt
3. Jugement de divorce ou décès 1 pt
4. Vente forcée 1 pt

Solution C3 3 points

a) Sur l'Art. 412 du Code des obligations suisse 1 pt

b) Afin de garantir le paiement des honoraires, le courtier doit préciser qu'il intervient en tant que coutier négociateur mais également en tant que courtier indicateur. 1 pt

c) Le simple fait d'indiquer une occasion de conclure au mandat est suffisante afin de prétendre au paiement de l'entier des honoraires convenus, ceci pour autant qu'il ait été dénoncé au préalable et que la preuve puisse être amenée par le mandataire et ceci de manière formelle et non équivoque. 1 pt

Solution C4 — 4 points

<u>Peine conventionnelle</u> :

Définition :
Selon l'Art. 160 Co al. 2, ''le créancier peut demander à la fois que le contrat soit exécuté et la peine acquittée, s'il ne renonce pas expressément à ce droit ou s'il accepte l'exécution sans réserve''. — 1 pt

Avantage :
En cas de mention d'une peine conventionelle, le créancier peut demander à la fois l'excéution du contrat par un constat de carence établit par le notaire ainsi que le paiement de la peine conventionelle. — 1 pt

<u>Dédit</u> :

Définition :
Selon l'Art. 158 al. 3 du Co, chacun des contractants est censé pouvoir se départir du contrat, celui qui a versé la somme en l'abandonnant, celui qui l'a reçue en la restituant au double — 1 pt

Avantage :
En cas d'inexécution du contrat, le simple fait de payer le dédit ou la peine conventionnelle permet à l'acquéreur comme au vendeur de se départir du contrat. — 1 pt

Solution C5 — 4 points

a. Améliorations énergétiques :

1. - Isolation façades
2. - Isolation toiture
3. - Isolation dalle sur combles
4. - Panneaux solaires
5. - Panneaux photovoltaïques
6. - Remplacement système production chaleur

<u>Autres réponses possibles :</u>

7. - Remplacement des fenêtres
8. - Remplacement des appareils électroménagers

<u>Remarque</u> : 0.5 pt par réponse correcte (6 réponses demandées), max 3 pts

b. Subvention : Programme bâtiment — 0.5 pt

c. Stratégie : Stratégie énergétique 2050 — 0.5 pt

Solution C6 — 4 points

a) Vérifications

1. Analyse des sites contaminés et pollués sur le guichet cartographique cantonal. — 1 pt
2. Analyse des sites des dangers naturels sur le guichet cartographique cantonal. — 1 pt

Autre réponse possible :

Analyse de la carte nationale du radon

b) Démarche :

Si la parcelle est recensée comme site contaminé, le courtier doit prendre contact avec une entreprise agréée qui va chiffrer le montant de la décontamination des sols. — 1 pt

Si un risque de danger naturel est avéré, le courtier doit prendre contact avec un ingénieur/géologue afin d'évaluer les risques et chiffrer les coûts préparatoires du terrain qui peuvent avoir une influence non négligeable sur le plan financier de l'opération. — 1 pt