



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

LISTE DES THÈMES DES TRAVAUX DE PROJET

1) Droit

- 1.1 Processus de commercialisation d'un bien immobilier en PPE vendu en droit de superficie
- 1.2 Acquisition d'un immeuble avec DDP
- 1.3 La durabilité et les placements immobiliers
- 1.4 Garantie et péremption des droits en cas de défauts dans le contrat d'entreprise

2) Connaissances de la construction

- 2.1 Prestations de courtage dans le processus de développement
- 2.2 Densification des constructions : mesures et processus nécessaires
- 2.3 Effets des oppositions sur le processus de demande d'autorisation de construire
- 2.4 Garantie des défauts de l'ouvrage selon le CO ou garanties de construction selon la norme SIA 118

3) Marketing immobilier

- 3.1 Marketing d'acquisition : mesures de prospection préalables
- 3.2 Marketing de vente : activités de location via les médias numériques, solutions logicielles de l'écosystème numérique et leurs interactions
- 3.3 Marketing d'acquisition : mandats de location de surfaces commerciales sur un emplacement B ou C
- 3.4 Du plan de financement à la location initiale d'un objet de placement

4) Vente d'immeubles

- 4.1 Estimation d'immeubles
- 4.2 Financement immobilier
- 4.3 Processus de commercialisation d'un développement immobilier
- 4.4 L'impôt sur les gains immobiliers dans différents cantons



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Droit

Profil :

1.1 (Droit 1 sur 4)

Titre :

**Processus de commercialisation d'un bien immobilier en PPE
vendu en droit de superficie**

Contexte :

La commercialisation et plus particulièrement la vente en droit de superficie d'un appartement en PPE et de deux places en parking souterrain nécessite un examen complet de la forme juridique et de ses particularités. La conclusion d'un contrat de vente en droit de superficie génère des droits et obligations d'une grande portée pour les deux parties. Au-delà des nombreuses exigences juridiques et de forme du registre foncier, le contrat de vente doit notamment tenir compte de la rente de superficie et de la réversion. Le courtier ou la courtière fait office d'intermédiaire entre les parties en vue d'aboutir à un contrat consensuel, tout en défendant les intérêts de son client (le vendeur de l'appartement et des places de parc).

Objectifs du travail de projet :

- Expliquer les effets et les possibilités de formuler les dispositions contractuelles relatives aux restrictions de la transmissibilité, à la réversion, à la prolongation et au droit de préemption entre les parties impliquées (superficiant, superficiaire, acheteur).
- Présenter le processus de vente de ce bien immobilier en PPE, en précisant les droits et obligations du vendeur, de l'acheteur et de la communauté PPE.
- Expliquer les particularités liées à un contrat de droit de superficie lors de la vente d'une place de parc intérieure et d'une place de parc extérieure, ceci dans le cadre de la copropriété classique et de la propriété par étages.
- Présenter sous forme de matrice les avantages et les inconvénients d'un droit de superficie.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Droit

Profil :

1.2 (Droit 2 sur 4)

Titre :

Acquisition d'un immeuble avec DDP

Contexte :

En général, le propriétaire d'un bien immobilier possède également le terrain sur lequel son bâtiment a été construit. Mais, il peut arriver que des propriétaires fonciers, surtout des organismes publics, souhaitent éviter de vendre le terrain et préfèrent mettre celui à la disposition de tiers. Pour commercialiser un tel bien immobilier, le courtier immobilier doit procéder à un examen complet des droits et obligations liés à la propriété ou aux propriétés qu'il est chargé de vendre.

Objectifs du travail de projet :

- Expliquer la nature et les particularités du droit de superficie (distinct et permanent), ainsi que les éléments d'un contrat de superficie.
- Analyser et comparer entre eux les avantages et les inconvénients apparaissant lors de la transaction d'un immeuble en droit de superficie.
- Expliquer les exigences spécifiques et le déroulement du financement d'une acquisition.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Droit

Profil :

1.3 (Droit 3 sur 4)

Titre :

La durabilité et les placements immobiliers

Contexte :

Le réchauffement climatique affecte le style de vie de chacun. L'immobilier est aussi concerné à bien des égards. Les investisseurs professionnels ont pris des mesures pour rendre leurs immeubles respectueux du climat et les nouvelles acquisitions doivent répondre aux exigences du développement durable. Le courtier en immeubles de rendement doit connaître les normes en vigueur qui influencent directement le prix de vente et le rendement.

Objectifs du travail de projet :

- Citer la base juridique, les objectifs poursuivis et les limitations en matière de développement durable.
- Énumérer les normes du développement durable applicables à un immeuble et décrivez leurs différentes approches et objectifs.
- Énumérer qui sont les bénéficiaires d'un immeuble dit « vert » et expliquer les raisons.
- Développer la structure contractuelle d'un « bail vert » et montrer les influences juridiques qui l'affectent.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Droit

Profil :

1.4 (Droit 4 sur 4)

Titre :

Garantie et péremption des droits en cas de défauts dans le contrat d'entreprise

Contexte :

Le code suisse des obligations (CO), dans ses art. 367 à 371, régit la garantie des défauts de l'ouvrage, leurs constatations, les droits et responsabilités qui en résultent et l'acceptation de l'ouvrage (garantie de l'entrepreneur) ainsi que la prescription.

Dans le cadre d'un mandat de conseil en développement immobilier, votre client a besoin d'une assistance juridique pour élaborer un modèle de contrat d'entreprise. Il souhaite savoir quelles sont, dans ce domaine, les différences entre le contrat d'entreprise selon la norme SIA 118 et le contrat selon le code des obligations et comment il doit rédiger ces deux types de contrat.

Objectifs du travail de projet :

- Préciser à quel moment du processus de développement les modèles de contrat d'entreprise doivent être fixés et à quoi il faut en principe prêter attention à cet égard.
- Indiquer les bases légales pour la garantie des défauts de l'ouvrage dans le contrat d'entreprise selon le code des obligations et expliquer les effets des délais et les différences avec les dispositions correspondantes de la norme SIA 118.
- Recommander au maître d'ouvrage de rédiger les contrats d'entreprise selon le CO ou selon la norme SIA 118 et justifier votre recommandation de manière exhaustive.
- Expliquer à quoi votre client doit prêter attention dans la facturation et le décompte final de l'entrepreneur et indiquer les conséquences en cas de manquements.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Connaissances de la construction

Profil :

2.1 (Connaissances de la construction 1 sur 4)

Titre :

Prestations de courtage dans le processus de développement

Contexte :

Le développement d'un projet, de l'idée à l'emménagement, prend beaucoup de temps et comporte un grand nombre d'opportunités et de risques pour l'investisseur, également aux niveaux de l'organisation du projet et de l'implication de professionnels spécialisés.

Il est important que le courtier en immeubles assure la vente du projet rapidement et aux conditions du marché.

Avant le début des travaux, un propriétaire vous demande comment vous pourriez accompagner son projet (construction de 40 logements, vente en PPE avec parking collectif sur un site en périphérie).

Objectifs du travail de projet :

- Analyser les risques du processus de développement au niveau de la réalisation de tels projets et proposer une organisation de projet adéquate, dans les grandes lignes.
- Rédiger la description des prestations en qualité de courtier en immeubles ainsi que des prestations pendant les phases de ce processus de développement, y compris une proposition d'honoraires pour le mandat de vente.
- Préciser pourquoi vous avez attribué les prestations sélectionnées aux différentes phases mentionnées du processus de développement.
- Désigner la mesure ou prestation particulière de la description de vos prestations que vous considérez comme le facteur de succès central pour la commercialisation de ce projet « sur plans ».



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Connaissances de la construction

Profil :

2.2 (Connaissances de la construction 2 sur 4)

Titre :

Densification des constructions : mesures et processus nécessaires

Contexte :

On discute depuis longtemps déjà du mitage de notre paysage. Cette tendance doit être contrée par des mesures telles que la densification des constructions, les déclassements et autres initiatives.

La LAT, les lois cantonales sur les constructions et les règlements communaux des constructions forment la base de l'aménagement des ouvrages sur le territoire communal.

Vos connaissances du droit de l'aménagement du territoire et de la construction vous permettent de discerner du potentiel dans le règlement des constructions et le plan des zones d'une commune choisie, en vue d'assurer une utilisation à la fois optimale et mesurée des terrains à bâtir.

Objectifs du travail de projet :

- Présenter les tâches centrales et la compétence de la législation sur les constructions en Suisse et dans le canton choisi.
- Indiquer les modifications à apporter au règlement des constructions et au plan des zones de la commune choisie pour atteindre l'objectif fixé.
- Décrire les conflits d'intérêt des parties prenantes et les effets de ces conflits sur ces groupes d'intérêt.
- Analyser la qualité visée des résultats et les problèmes rencontrés au niveau communal (dans la commune choisie) sur la base de deux exemples concrets.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Connaissances de la construction

Profil :

2.3 (Connaissances de la construction 3 sur 4)

Titre :

Effets des oppositions sur le processus de demande d'autorisation de construire

Contexte :

Le processus de demande d'autorisation de construire varie en raison de notre structure fédéraliste. Une bonne maîtrise de la loi sur les constructions et du règlement des constructions sur le site de l'objet joue donc un rôle déterminant pour la réussite de la demande.

Vous exercez vos activités de spécialiste essentiellement dans une région et connaissez les particularités des législations et procédures locales.

Ces connaissances vous aident à apprécier correctement pour vos clients les risques en matière de respect du calendrier de réalisation lors de la vente de terrains destinés à la construction.

Objectifs du travail de projet :

- Présenter le détail du processus de la demande d'autorisation de construire jusqu'à l'obtention de l'autorisation dans une commune de votre choix.
- Expliquer la procédure en cas d'opposition puis de recours, avec toutes les instances au niveau cantonal et la durée probable de la procédure.
- Indiquer la formulation des contrats de vente en cas de report de la date d'emménagement ou de refus de l'autorisation de construire à la suite d'une opposition pendant la mise à l'enquête pouvant engendrer la non-validité des contrats de vente.
- Indiquer la formulation à prévoir dans les contrats de courtage en cas de retard ou de refus de l'autorisation de construire à la suite d'une opposition pendant la mise à l'enquête pouvant engendrer une résiliation de contrat sans votre faute.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Connaissances de la construction

Profil :

2.4 (Connaissances de la construction 4 sur 4)

Titre :

**Garantie des défauts de l'ouvrage selon le CO ou
garanties de construction selon la norme SIA 118**

Contexte :

La norme SIA 118 régit les conditions générales pour l'exécution des travaux de construction. Elle a été entièrement révisée en 2013. Les principaux points résident dans le retard de livraison de la prestation par l'entrepreneur et notamment la garantie des droits pendant la période de garantie.

Vous conseillez un maître d'ouvrage sur le thème des droits en cas de défauts et lui expliquez le fonctionnement du contrat d'entreprise selon SIA 118 et selon l'art. 367 CO.

Objectifs du travail de projet :

- Expliquer la création et l'intégration juridique de la norme SIA 118 dans le droit du contrat d'entreprise selon le code suisse des obligations et indiquer les principales différences.
- Identifier et comparer les droits du maître d'ouvrage selon le CO et selon la norme SIA 118 en cas de retard de livraison de l'entrepreneur et indiquer les avantages, les inconvénients et les risques correspondants.
- Justifier les clauses contractuelles que vous recommandez et expliquer comment celles-ci interagissent avec le fardeau de la preuve et l'inversion du fardeau de la preuve.
- Indiquer comment procéder en cas de défaut et comment agir juridiquement en cas de non-élimination de défauts et de demandes de garantie.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Marketing immobilier

Profil :

3.1 (Marketing immobilier 1 sur 4)

Titre :

Marketing d'acquisition : mesures de prospection préalables

Contexte :

Dans le contexte de marché actuel, les courtiers subissent la pression de nombreux concurrents et modèles de courtage – conseil en ligne, prix avantageux pour les clients, honoraires fixes ou forfaitaires. Ils doivent mener une prospection ciblée pour obtenir des mandats de commercialisation et être en mesure de vendre des objets. De plus en plus, vous devez attirer l'attention sur vos services à l'aide d'actions de marketing et de prestations particulières.

La courtière ou le courtier doit donc posséder les compétences méthodologiques nécessaires à la mise en œuvre du marketing d'acquisition et savoir rédiger un mandat de manière juridiquement correcte.

Vous avez obtenu votre brevet de courtière/courtier en immeubles et vous créez une entreprise avec un collègue.

Dans le domaine des services immobiliers, la courtière ou le courtier se spécialise dans la location et la vente de surfaces commerciales dans les agglomérations et les bassins de vie de Suisse romande.

Objectifs du travail de projet :

- Présenter des activités de marketing et/ou des prestations de services grâce auxquelles vous pouvez attirer l'attention de prospects et inciter les clients à miser sur votre entreprise.
- Élaborer un concept marketing indiquant comment vous comptez atteindre vos objectifs, y compris le ciblage et le budget pour les trois prochaines années.
- Indiquer les trois modèles d'honoraires que vous souhaitez utiliser pour facturer vos services.
- Élaborer un contrat de courtage pour vos prestations comportant une clause d'exclusivité et expliquer comment imposer légalement une telle clause.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Marketing immobilier

Profil :

3.2 (Marketing immobilier 2 sur 4)

Titre :

Marketing de vente : activités de location via les médias numériques, solutions logicielles de l'écosystème numérique et leurs interactions

Contexte :

L'intégration des médias numériques et des nouvelles technologies (réalité virtuelle, outils logiciels de location, signature numérique, etc.) revêtira une importance croissante pour vos activités. Ces technologies peuvent aussi affecter le règlement des questions de responsabilité entre bailleurs et locataires.

Objectifs du travail de projet :

- Expliquer l'influence des médias numériques, des technologies de l'information et des solutions logicielles sur la conception du processus actuel de commercialisation, ceci à l'aide d'exemples du domaine de la location d'objets résidentiels et commerciaux.
- Mettre en évidence les plus-values des services numériques grâce auxquelles vous pouvez vous démarquer de la concurrence.
- Expliquer l'influence que ces technologies et ces services exercent ou peuvent exercer sur les modèles d'honoraires ou les tarifs.
- Identifier et expliquer les risques de responsabilité que ces technologies impliquent pour la relation contractuelle entre vous, vos clients et les locataires.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Marketing immobilier

Profil :

3.3 (Marketing immobilier 3 sur 4)

Titre :

Marketing d'acquisition : mandats de location de surfaces commerciales sur un emplacement B ou C

Contexte :

Le nombre des boutiques en ligne et leurs chiffres d'affaires n'a cessé de croître ces dernières années et leur développement reste soutenu.

Il faut donc s'attendre à ce que la location de surfaces commerciales pour de longues durées devienne de plus en plus difficile sur les sites B ou C, menacés de taux de vacants problématiques. Afin de vous démarquer de vos concurrents et de louer ces surfaces avec succès, vous pouvez accompagner la location par des offres supplémentaires et des idées inédites.

En qualité de spécialiste proactif, vous tentez de contribuer avec succès à la chaîne de valeur des mandats de location en proposant des solutions judicieuses.

Objectifs du travail de projet :

- Analyser le marché des surfaces commerciales sur un emplacement B ou C et les perspectives de ce marché pour deux secteurs et régions à choisir librement.
- Élaborer des idées et/ou des stratégies appropriées, puis définir des offres modulaires pour la clientèle.
- Approfondir le module essentiel à vos yeux en termes de prestations de services et de valeur ajoutée pour les clients et les utilisateurs, puis proposer un modèle de rémunération.
- Indiquer les mesures concrètes permettant de développer à l'interne ce module essentiel à vos yeux sous forme d'argument clé de vente (USP) dans le segment correspondant.



Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Marketing immobilier

Profil :

3.4 (Marketing immobilier 4 sur 4)

Titre :

Du plan de financement à la location initiale d'un objet de placement

Contexte :

Dans le cadre du développement d'un projet immobilier (objet de placement avec logements, sans oppositions ni autres obstacles), vous devez être en mesure de comprendre le code des frais de construction et d'établir un plan de financement couvrant l'ensemble du processus de développement (achat, construction, commercialisation) jusqu'à l'emménagement. Vous devez aussi être capable d'inscrire vos prestations dans une stratégie de location initiale pour le projet en question.

Objectifs du travail de projet :

- Présenter et expliquer les principaux niveaux structurels du code des frais de construction (CFC).
- Élaborer la répartition du coût du projet, en pour cent, entre les postes CFC (de sorte que le total CFC représente 100%).
- Présenter le besoin de capital en parallèle à la progression du projet (en pour cent).
- Décrire les différentes étapes de la location initiale en parallèle au développement du projet et expliquer pourquoi ces étapes sont nécessaires.

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Vente d'immeubles

Profil :

4.1 (Vente d'immeubles 1 sur 4)

Titre :

Estimation d'immeubles

Contexte :

De nombreux propriétaires immobiliers commandent des estimations de leur bien via un site internet, une société spécialisée en estimations immobilières ou encore directement auprès d'un courtier ou d'une courtière.

En qualité de spécialiste de ce secteur, vous devez être capable d'interpréter, expliquer et apprécier les résultats et notamment les différentes valeurs (vénale, rendement, intrinsèque).

Vous êtes chargé de vendre un immeuble collectif de haut standing, constitué en copropriété.

Objectifs du travail de projet :

- Expliquer les différentes méthodes d'estimation et argumenter le choix de la méthode la mieux adaptée pour le genre d'immeubles en question.
- Présenter et détailler les différents documents à fournir pour l'établissement d'une estimation et indiquer les raisons pour lesquelles ces documents sont nécessaires.
- Analyser le fonctionnement et les effets de levier de la méthode que vous avez choisie ainsi que les facteurs d'influence particuliers des différents segments d'utilisation.
- Durabilité environnementale : énumérer les normes et les mesures à prendre, ainsi que les effets sur la détermination de la valeur.
- Indiquer le degré d'exactitude du résultat que votre client peut attendre de l'estimation et ce qu'il peut entreprendre si le prix de vente se situe hors de la fourchette d'estimation.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Vente d'immeubles

Profil :

4.2 (Vente d'immeubles 2 sur 4)

Titre :

Financement immobilier

Contexte :

Les exigences liées au financement d'acquisitions d'immeubles sont en constante évolution d'autant plus à la suite de plusieurs baisses des taux par la BNS (Banque nationale suisse) depuis mars 2024.

Vous exercez en qualité de courtier ou courtière en immeubles et avez l'opportunité de collaborer avec un développeur immobilier que vous conseillez également au niveau du financement du projet (immeuble collectif de 40 logements en propriété par étages).

Objectifs du travail de projet :

- Identifier les différents produits hypothécaires et en expliquer le fonctionnement de base.
- Expliquer les réglementations en vigueur sur le marché hypothécaire et la pratique actuelle des établissements de crédit pour l'octroi d'hypothèques ou de crédits de construction dans le cadre de projets de nouvelle construction.
- Indiquer le bénéfice auquel le développeur peut s'attendre après l'achèvement du projet et énumérer les risques pouvant survenir.
- Expliquer l'influence du processus de financement, du point de vue du courtier ou de la courtière, lors de la vente d'un bien de consommation. Identifier et expliquer les phases critiques compte tenu de la situation des taux d'intérêt décrite dans le contexte.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Vente d'immeubles

Profil :

4.3 (Vente d'immeubles 3 sur 4)

Titre :

Processus de commercialisation d'un développement immobilier

Contexte :

En votre qualité de spécialiste, vous êtes responsable de la commercialisation d'un développement immobilier (vente sur plans d'immeubles résidentiels). De nombreux aspects doivent être considérés lors de la vente d'un tel projet. Vous avez également pour tâche d'assister le promoteur dans la fixation des prix et la constitution de la propriété par étages.

Objectifs du travail de projet :

- Présenter schématiquement le processus de commercialisation dans son ensemble.
- Décrire les principales étapes, notamment la phase située en amont de la commercialisation, ainsi que la vente.
- Mentionner l'ensemble des informations et documents nécessaires à l'élaboration d'un dossier complet à l'attention des acheteurs.
- Proposer un projet de mandat de courtier incluant le pilotage de la commercialisation.
- Expliquer le principe permettant de distinguer les prestations imposables et exonérées de la TVA dans le cadre de la réalisation de ce projet immobilier.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Examen professionnel de courtiers en immeubles 2025

Plan de travail de projet

Sujet : Vente d'immeubles

Profil :

4.4 (Vente d'immeubles 4 sur 4)

Titre :

L'impôt sur les gains immobiliers dans différents cantons

Contexte :

Notre système fiscal fédéraliste a notamment pour effet que les ventes d'immeubles sont imposées de différentes manières selon les cantons.

Des connaissances approfondies du système fiscal sont très appréciées des clients dans le cadre de l'imposition des gains immobiliers et peuvent ainsi contribuer à la conclusion d'un mandat.

Objectifs du travail de projet :

- Expliquer la nature et le fonctionnement de cet impôt pour les différents sujets fiscaux.
- Indiquer la différence entre les systèmes fiscaux moniste et dualiste.
- Expliquer l'imposition dans un canton de votre choix pour les personnes morales et physiques sur la base d'un exemple relatif à l'impôt fédéral.
- Indiquer comment vous pouvez accompagner ces processus fiscaux en qualité de courtière ou courtier et analyser les opportunités et les risques liés à ce service.