

# Directives

concernant

**l'examen professionnel pour l'obtention du brevet fédéral de  
- promotrice immobilière / promoteur immobilier**



Schweizerischer Verband der  
Immobilienwirtschaft



Union suisse des professionnels  
de l'immobilier

## Contenu

I.	Introduction, but et objectif _____	3
II.	Objectif de l'examen _____	3
III.	Positionnement dans la pratique _____	4
	Portrait de la profession _____	4
	Modèle de carrière dans la branche immobilière _____	5
IV.	Conditions d'admission _____	6
V.	Structure de l'examen _____	7
	Formes et contenus de l'examen _____	7
	Examens écrits _____	7
	Examens oraux _____	7
	Travail de projet _____	7
VI.	Contenus d'examen _____	9

**Remarque:**

Toute désignation en forme masculine est considérée comme épiciène.

## **I. Introduction, but et objectif**

Les présentes directives concernant

Les examens professionnels pour l'obtention du brevet fédéral de  
- promotrice immobilière / promoteur immobilier

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

Les objectifs concrets de ces directives sont les suivants :

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

## **II. Objectif de l'examen**

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

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

### III. Positionnement dans la pratique

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

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

#### Portrait de la profession

Promoteur/e immobilier

#### Champ d'activité

Le ou la « promoteur/e immobilier » est un prestataire de services professionnels dans le domaine de la promotion immobilière. Votre clientèle est constituée de personnes individuelles, de groupes de personnes (p.ex. hoirie), fondations ou d'entreprises, resp. des groupes d'interlocuteurs à l'interne de l'entreprise.

#### Compétences professionnelles essentielles

Vous êtes apte à

- conduire le processus du développement immobilier et une équipe de projet dans le sens du développement durable ainsi que les processus de construction.
- Développer, resp. évaluer des produits immobiliers et des concepts marketing ainsi qu'offrir des renseignements sur le développement durable (Minergie, transports en commun, aménagements naturels de l'habitat et des emplacements pour bicyclettes).
- Établir et évaluer des conventions contractuelles entre les parties participantes, les produits immobiliers et les concepts de commercialisation..
- conseiller des clients internes et externes concernant l'utilisation et l'exploitation ainsi que le droit sur l'environnement, la construction et la planification.

#### Exercice du métier

Vous développez vos activités professionnelles dans une activité à plein temps ou à temps partiel, au sein de petites, moyennes ou grandes entreprises. En fonction de cela et en règle générale, dans les grandes entreprises, vos clients sont à l'interne et, pour les petites entreprises, à l'externe.

Vous soutenez la conduite stratégique de l'entreprise et vous occupez des prestations de service en collaboration avec vos partenaires et votre réseau relationnel. Vous conseillez vos clients de façon compétente tout en vous orientant vers la recherche de solutions. En particulier, votre réseau est mis au premier plan afin de pouvoir conduire des processus. Vous disposez d'une réflexion pluridisciplinaire et flexible. Sur la base de vos propres expériences professionnelles, vous adaptez régulièrement vos actions et procédés et vous maintenez et développez vos compétences et connaissances.

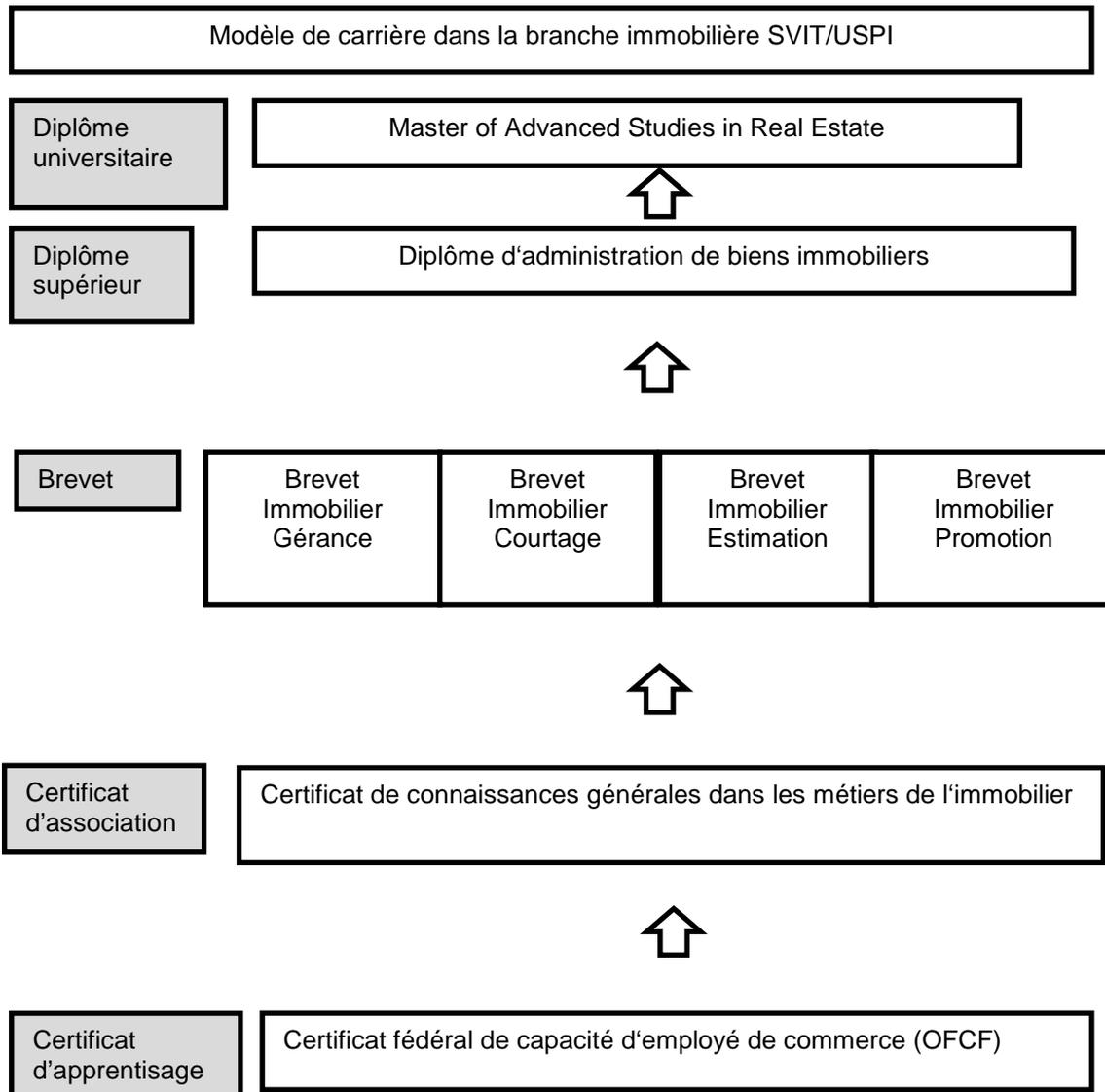
Vous êtes une personne intègre et vous vous démarquez par votre professionnalisme dans la réalisation de vos mandats. Vous disposez de toutes les compétences nécessaires pour l'exercice de vos activités professionnelles.

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

Vous êtes une partie importante du processus de création de la valeur dans l'économie immobilière étant donné que vous accompagnez les chantiers dans toutes les phases de leur cycle de vie. Vous respectez les exigences éthiques relatives à l'indépendance, l'objectivité et l'intégrité et vous contribuez ainsi à la bonne réputation de l'ordre professionnel.

Dans chaque phase du processus de développement, vous tenez compte également du concept du développement durable.

## Modèle de carrière dans la branche immobilière



## IV. Conditions d'admission

Sont admis à l'examen professionnel :

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

ou

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

et

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

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

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

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

## V. Structure de l'examen

### Formes et contenus de l'examen

Epreuves	Mode d'interrogation (écrit/oral/pratique)	Durée (h)	Pondération
1 Droit	Écrit	2	1
2 Connaissances de la construction	Écrit	1.5	1
3 Gestion de projet	Écrit	2	1
4 Promotion immobilière	Écrit	6	2
5 Promotion immobilière	Oral	0.75	2
6 Travail de projet	Écrit	Est effectué avant l'examen	2
	Oral	0.75	
<b>Total</b>		<b>13.0 h</b>	<b>9</b>

La note du travail de projet correspond à la moyenne de la note de l'examen écrit et l'examen oral (avec simple pondération de chacune et arrondie à une demi-note). Cette note est pondérée à double.

### Examens écrits

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

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

### Examens oraux

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

### Travail de projet

Cette partie d'examen considère la réflexion pluridisciplinaire. Le candidat doit avoir la possibilité de démontrer l'étendue de ses connaissances et compétences dans les divers domaines. Le travail de projet comprend un sujet pratique. Le candidat peut proposer à la commission d'examen un ou deux sujets en rapport avec son entreprise. La commission décidera sur le sujet définitif et le lui communiquera au moins 16 semaines avant l'examen oral. Le candidat doit remettre le travail de projet

à la commission d'examen 8 semaines avant le début des examens. L'examen oral dure 45 minutes. Il est composé de la présentation du travail de projet (15 minutes) et l'entretien avec les experts (30 minutes) qui est construit sur ce dernier.

### **Conditions cadres**

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

## **VI. Contenus d'examen**

L'examen comporte les contenus suivants : voir les pages suivantes

# 1. Droit

## 1.1 CC

### ***Droit des personnes***

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

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

### ***Droit de famille***

- de mettre en évidence les droits des couples vivant en concubinage et vivant en partenariat enregistré
- de présenter les dispositions légales du code civil au sujet du mariage en général

### ***Introduction aux droits réels***

- d'expliquer les bases et sources légales des droits réels.
- d'expliquer ce que sont les droits réels et obligatoires ainsi que les principes des droits réels.

### ***Propriété***

- d'expliquer, partant d'un exemple, la différence entre la possession et la propriété.
- d'expliquer l'acquisition et la perte de propriété.
- de mettre en évidence les types de propriété ainsi que leurs caractéristiques.
- d'expliquer l'objet et la limitation d'une propriété foncière.
- de mettre en évidence l'acquisition par acte juridique d'une propriété foncière.
- d'expliquer le terme, la signification, le but et la procédure de l'acte authentique.
- d'expliquer les restrictions légales essentielles (du droit public, privé, de la propriété foncière rurale, du droit de disposition, des restrictions d'acquisition pour les étrangers -> Lex Koller) ainsi que les restrictions d'acquisitions par acte juridique.

### ***Droits réels limités***

- de caractériser le contenu d'une servitude, d'expliquer l'objet du droit de servitude ainsi que la différence entre une servitude foncière et personnelle.
- d'expliquer le terme, la création, la dimension et la perte des servitudes foncières et personnelles.
- d'expliquer le terme et le but ainsi que la création d'une hypothèque légale.
- d'expliquer le principe de la case hypothécaire.
- de définir l'hypothèque et la cédula hypothécaire.
- d'énumérer les droits de gage légaux.

### ***Le Registre foncier***

- de décrire le but et la signification du registre foncier.
- d'énumérer les éléments du registre foncier.
- d'expliquer le droit formel et matériel relatif au registre foncier.
- de faire la différence entre une inscription possible et une inscription impossible.
- d'expliquer les conditions d'inscription.
- d'expliquer en détail un extrait du registre foncier.

## 1.2 CO

### **Introduction**

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

- de mettre en évidence les termes de l'obligation, la créance, la dette, du créancier et du débiteur ainsi que les rapports entre eux.
- d'expliquer les termes du droit objectif, subjectif et du sujet de droit.

### **Partie générale**

- de nommer le contrat, l'acte illicite et l'enrichissement illégal comme sources d'obligations et d'expliquer les impacts et l'expiration de ceux-ci.
- d'expliquer les quatre conditions d'apparition d'une obligation contractuelle et la signification de celles-ci.
- d'expliquer le processus d'accord des partenaires contractuels par le biais des termes de la demande, de l'acceptation, l'offre et la contre-offre et d'exposer, partant d'un exemple simple, si l'accord est conclu.
- de mettre en évidence les conditions quant à la forme d'un contrat et d'indiquer les limites d'un contenu contractuel.
- en cas d'erreur d'exécution, de faire la différence entre la non-exécution et la mauvaise exécution.
- de mettre en évidence le processus entrepris par le créancier lors d'une mise en demeure du débiteur et de l'appliquer à l'aide d'un simple exemple.
- de démontrer quand une créance est prescrite et quelles en sont les conséquences.
- d'expliquer ce qu'est la responsabilité et de faire la différence entre la responsabilité contractuelle et extracontractuelle.
- de faire la différence entre la responsabilité fautive et la responsabilité causale.
- de décrire la responsabilité causale, en particulier la responsabilité du propriétaire de l'ouvrage, la responsabilité du chef de famille, la responsabilité du produit et de les appliquer à l'aide d'un exemple simple.

### **Achat et donation**

- d'expliquer le contrat de vente et le contrat de donation.
- de décrire l'entrée en vigueur du contrat de vente en s'appuyant sur les quatre conditions : accord, exercice des droits civils, forme et contenu admissible du contrat.
- de décrire les obligations principales et accessoires de l'acheteur et du vendeur.
- d'indiquer le retard de livraison, la livraison de marchandise défectueuse, le retard de paiement et la demeure comme les quatre cas importants lorsqu'il s'agit d'une exécution fautive du contrat de vente.
- de décrire la procédure entreprise et les prétentions de l'acheteur dans le cas d'un défaut matériel.
- de mettre en évidence les conditions pour la conclusion d'un contrat de donation et d'expliquer les obligations formelles.

### **Contrat de vente immobilier**

- d'expliquer les prescriptions de forme pour conclure un contrat de vente d'immeubles.
- d'expliquer les obligations de garantie.

### **Contrat d'entreprise**

- d'expliquer, partant d'un exemple, si, en matière légale, il s'agit d'un contrat d'entreprise.
- de relater, à l'aide d'un exemple, les droits et obligations de l'entrepreneur et du donneur d'ordre.
- de décrire les obligations de l'entrepreneur et de mettre en évidence la procédure à entreprendre en cas de défaut de l'ouvrage.
- de mettre en évidence les différents choix du donneur d'ordre en cas d'un défaut de l'ouvrage.

### **Contrat de mandat**

- d'expliquer, partant d'un exemple, si, en matière légale, il s'agit d'un mandat.
- de relater, à l'aide d'un exemple, les droits et obligations du mandataire et du donneur de mandat.
- de décrire les raisons pouvant conduire au terme des rapports contractuels ainsi que les conséquences qui s'en suivent.

### **Contrat de courtage**

- d'indiquer les deux types de courtage ainsi que les différences entre les deux.
- de relater quand et dans quels cas une commission de courtage est due.

## **1.3 Garanties**

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

- d'expliquer les divers types de garanties et reproduire leurs délais, en particulier :
  - hypothèque légale des artisans et entrepreneurs
  - délai de garantie (SIA 118/CO)
  - garantie d'assurance
  - garantie d'ouvrage
  - garantie pour défauts (2 ans, 5 ans)
  - garantie du système (10 ans, domaine d'application, conditions)
  - délai de dénonciation des défauts
  - élimination des défauts (expiration, délais)

## **1.4 Code de procédure civile (CPC)**

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

- d'expliquer l'objectif et le but du CPC
- d'expliquer, dans les grandes lignes, la structure et le domaine de validité du CPC.
- d'expliquer, partant d'un exemple, les domaines d'application en matière immobilière.
- de décrire le déroulement des procédures suivantes, en référence à l'économie immobilière :
  - procédure de conciliation selon art. 197-212 CPC
  - procédure ordinaire selon art. 219-242 CPC
  - procédure simplifiée selon art. 243-247 CPC
  - procédure sommaire selon art. 248-251 CPC

## **1.5 Fiscalité**

### **Le système fiscal en Suisse**

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

- d'énumérer les différents types d'impôts en Suisse
- d'expliquer la structure du droit fiscal suisse
- d'attribuer les types d'impôts aux souverainetés fiscales en Suisse

### **TVA pour les propriétés foncières**

- d'indiquer les caractéristiques de la TVA.
- d'indiquer les prestations imposables, resp. non imposables les plus importantes dans le domaine de l'immobilier
- de définir la propre consommation et de nommer des exemples du domaine de l'immobilier
- partant d'un exemple simple, de mettre en évidence la signification de la déduction de l'impôt préalable.
- d'indiquer les conditions pour l'option sur un immeuble
- partant d'un exemple simple, de démontrer s'il est profitable de faire une option sur un immeuble.
- de décrire l'impôt sur la propre consommation (correction de l'impôt

préalable) et l'imposition sur les apports dans le cas de modifications d'utilisation

- de décrire la différence entre les deux types de décomptes.
- de décrire les périodes d'imposition et de décompte ainsi que le délai de prescription de la créance fiscale.
- de décrire les éléments les plus importants de comptabilité.

## 2. Connaissances de la construction

### 2.1 Bases de la technique de construction

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

d'énumérer les associations les plus importantes de la branche, d'indiquer leurs publications et d'expliquer leur signification (SIA, CRB, BEAA, normes, ordonnances, CFC, CFE)

de différencier divers types de plans

- plans d'avant-projet
- plans de projet
- plans d'exécution

d'identifier sur un plan les divers matériaux, constructions, appareils et les zones d'ascension.

d'interpréter un plan technique à l'aide de la légende.

de pouvoir reproduire la définition des surfaces et volumes selon SIA 416.

de prendre les mesures, à l'échelle, d'un appartement, de calculer les surfaces et d'attribuer les types de surfaces selon SIA 416.

d'indiquer les types de construction les plus courants (p.ex. construction massive, construction en bois, etc.) et expliquer les différences essentielles.

d'expliquer, dans les grandes lignes, la structure et les exigences pour les éléments du système porteur.

d'expliquer, dans les grandes lignes, la structure et la fonction des éléments de construction de l'enveloppe de l'immeuble :

- fondations, socles, murs extérieurs en sous-sol
- murs extérieurs de façades
- portes extérieurs, portails, fenêtres et protection contre les intempéries
- couvertures et finitions de toiture

d'indiquer les installations techniques les plus importants et de décrire, dans les grandes lignes, leur fonctionnement :

- chauffage
- électricité
- ventilation / climatisation
- sanitaire

d'expliquer, dans les grandes lignes, les exigences pour les éléments de construction (physique, optique, écologique, économique)

- revêtements sols et murs
- travaux de menuiserie et ferrures
- portes intérieures
- serrures

d'expliquer, dans les grandes lignes, les processus physiques et chimiques conduisant à des changements ou défaillances de la construction

- expliquer, à l'aide d'un exemple, les états de la matière
- expliquer le passage de la chaleur (valeur  $u$ )
- énumérer les possibilités de la transmission et d'amortissement du son
- expliquer le passage de l'humidité (diffusion de vapeur)
- expliquer l'humidité (absolue, relative et maximale)
- types de corrosion
- expliquer, dans les grandes lignes, le comportement statique des éléments de construction

d'identifier les dégâts (fissures, dégâts d'eau, usure, corrosion) et d'en expliquer les raisons possibles et peut mandater les bons entrepreneurs

de faire la différence entre les standards de la construction durable (Minergie, Minergie-P, Minergie-Eco, MoPEC, CECB)

## **2.1 Planification, droit de la construction**

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

de décrire les tâches principales, l'ordre des compétences et les principes de la loi sur l'aménagement du territoire  
- peut différencier les divers aménagements et décrire leurs contenus

d'expliquer les principes du droit de la construction et les prescriptions suivantes :

- règlement, resp. ordonnances relatives aux constructions et zones
- prescriptions d'utilisation concernant la réglementation de la densité de constructions
- écarts, hauteurs, longueurs
- énumérer les prescriptions relatives aux niveaux

d'énumérer les mesures de construction pour lesquelles une autorisation est obligatoire (art. 22 LAT)

de décrire le processus de demande d'une autorisation de construire (nécessité, déroulement et délais)

de décrire la procédure d'opposition

### 3. Gestion de projet classique

#### 3.1 Gérer un projet

- Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...
- d'expliquer les caractéristiques classiques d'un projet.
- d'énumérer différents types de l'organisation de projet et d'attribuer la forme d'organisation adéquate à un projet.
- d'expliquer les phases d'un projet classique de l'initialisation jusqu'à la conclusion.
- de fixer la voie critique à l'aide d'un plan de réseau.
- d'énumérer et expliquer les facteurs de succès, resp. de risque pour mener à bien un projet.
- d'indiquer les groupes d'interlocuteurs selon le nouveau modèle de management de St-Gall (Rüegg-Stürm, 2003) et de définir leur influence sur un projet.
- d'établir et de gérer les outils, resp. supports de travail suivants :
  - estimations de coûts pour diverses variantes
  - planification préparatoire contenant les phases essentielles (« milestones »)
  - planning des délais pour les différentes phases
  - déroulement concret du projet contenant les plans d'actions, de travail et de ressources

#### 3.2 Diriger un groupe de projet

##### ***Diriger un groupe***

- Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...
- d'expliquer les portraits classiques selon Dr Meredith Belbin et leur influence sur la coopération au sein d'un groupe.
- de caractériser les phases de développement liées à la dynamique du groupe (forming, storming, norming, performing), comprendre la signification des différentes phases et décrire la prise d'influence dans une situation concrète.
- d'expliquer les caractéristiques essentielles de la gestion suivant les objectifs (« Management by objectives »).
- de définir les objectifs selon la formule SMART et d'en déduire les missions concrètes pour les membres du groupe.
- d'expliquer comment déléguer des tâches avec succès.
- d'appliquer les techniques de résolution de conflits selon F. Schulz von Thun.
- d'énumérer les moyens de communication :
  - l'entretien personnel
  - l'entretien téléphonique
  - le courriel
  - la correspondance postale
- et leurs caractéristiques et d'expliquer leur utilisation adéquate.

##### ***Présider une séance***

- d'expliquer la préparation optimale d'une séance (ordre du jour, timing, documents, etc.).
- de réaliser les séances en fonction de leurs objectifs (respect de l'ordre du jour, du timing, réaction aux imprévus, etc.).
- de veiller à ce que les conclusions de la séance soient protocolés correctement.

## 4. Promotion immobilière

### 4.1 Processus de développement immobilier

Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...

- de reproduire et tracer le processus de développement immobilier en tant que modèle.
- partant d'un exemple, d'expliquer les différentes étapes du processus.
- d'expliquer le rapport entre le cycle de vie d'un immeuble et le processus de développement immobilier.
- d'expliquer le but, la signification et le regroupement dans le processus des outils de promotion suivants :
  - analyses du bien et de l'immeuble
  - analyses du marché et de l'objet
  - segmentation des utilisateurs
  - calcul de rentabilité
  - analyse des risques et opportunités

### 4.2 Définition du produit

Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...

#### **Analyse et recherche**

- de caractériser le marché immobilier suisse et décrire les particularités du marché local en comparaison avec le marché international.
- d'indiquer les sources suivantes et expliquer les chiffres y relatifs pouvant être importants pour le développement immobilier
  - Office fédéral des statistiques
  - Office fédéral du logement
  - CIFI SA
- d'énumérer les publications de recherches spécifiques au marché immobilier suisse et expliquer les contenus essentiels et l'application de celles-ci dans la promotion immobilière :
  - reportage annuel sur le marché de bureaux de Colliers
  - Economic Research Swiss Issues Immobilier du Credit Suisse
  - Immo Monitoring annuel de Wüest & Partner
- à l'aide du plan géographique, d'analyser les structures les plus importantes de l'évolution de l'habitat en vue d'un projet et de les interpréter.
- de reconnaître les avantages et les inconvénients d'un site et de la structure de construction et les évaluer selon les critères suivants :
  - structure de développement
  - structure de la population
  - structure topographique
  - structure d'habitation et de construction
  - structure d'utilisation et d'aménagement
  - structure verte
  - structure de la circulation et de mise en valeur
  - structures portantes
  - matériaux de construction
  - développement durable
- d'évaluer, pour un projet concret, l'importance des différents droits réels limités.

#### **Création du produit**

Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...

- d'expliquer les quatre outils marketing les plus usuels (4P, McCarthy) et leur signification pour la création d'un produit :
  - Product (création du produit)
  - Place (politique de distribution)
  - Price (fixation du prix)
  - Promotion (politique de communication)

- d'expliquer le fonctionnement de la création d'une marque et de l'appliquer à l'aide d'un exemple.
- sur la base des résultats d'analyse et/ou à l'aide des techniques de créativité ci-dessous, d'élaborer une définition du produit.
- d'expliquer et appliquer les techniques de résolution de problèmes et de créativité :
  - Brainstorming
  - Brainwriting / méthode 635
  - boîte morphologique
  - Mindmapping
  - réflexion latérale
- de formuler un mandat de commercialisation.

### 4.3 Calcul de rentabilité et financement de projet

#### **Calcul de rentabilité**

Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...

- d'expliquer la structure d'un calcul de rentabilité.
- d'expliquer et évaluer les factures d'influence.
- d'établir les calculs de rentabilité pour différentes variantes, resp. phases
  - coûts d'investissement complets
    - prix de vente de l'immeuble (frais d'acquisition), plus les impôts, taxes, frais et commissions liés aux droits de mutation
    - frais d'établissement (prix de revient); somme provenant des frais liés au bien immobilier et à la construction
  - calcul complet du rendement (recette provenant de la vente, recette provenant des loyers)
- d'expliquer les méthodes de calculation des coûts suivantes :
  - structuration des frais élémentaires
  - plan des coûts de construction
- de constater s'il y a lieu de payer les frais de mutation et fixer le montant approximatif y relatif.
- de constater s'il y a lieu de payer l'impôt sur le gain immobilier et fixer le montant approximatif y relatif (dans le système moniste et dualiste).
- de commander une expertise se rapportant au but du projet.
- de reconnaître si l'expertise remise est suffisante pour les exigences par rapport au projet et de formuler d'éventuelles adaptations.

#### **Financement immobilier**

Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...

- d'expliquer et d'évaluer les variantes de financement les plus usuelles pour les projets immobiliers.
- d'indiquer les stratégies d'investissement les plus usuelles et d'expliquer les avantages et inconvénients ainsi que les profils d'opportunités et de risques de celles-ci.

#### 4.4 Utilisation et exploitation

- Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...
  - d'indiquer les chiffres-clés les plus importants relatifs aux frais d'exploitation selon d0165 puis de les interpréter dans le contexte général d'un projet de développement.
  - sur la base d'un rating d'objet et de marché, d'élaborer une ou plusieurs variantes d'utilisation (concepts généraux).
  - d'évaluer des processus d'exploitation et les tracer dans un espace.
  - d'analyser et évaluer des concepts d'exploitation et d'en déduire les infrastructures nécessaires du bâtiment puis de tracer les conséquences financières pour le projet.

#### 4.5 Aspects du développement immobilier liés au droit de la construction

Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...

##### **Contrat de vente**

- de différencier les types de contrats suivants et d'expliquer les possibilités d'application dans un cas concret d'un projet de promotion :
  - droit d'acquisition (contrat de vente)
  - droit de préemption
  - promesse de contracter authentifiée par un notaire
  - réservation

##### **Droit du bail**

- d'expliquer le bail à loyer et quand celui-ci entre en vigueur
- d'expliquer la résiliation ordinaire, hors délai et extraordinaire du bail à loyer et de mettre en évidence les impacts d'une telle résiliation sur un projet de promotion

##### **Propriété par étage**

- d'expliquer le terme et le contenu, la création, les conditions et l'organisation de la propriété par étage
- d'expliquer les effets d'une PPE sur un projet de promotion

##### **Droit de la construction**

- d'identifier des prescriptions et recommandations liées à un projet concret, en particulier
  - obligations d'intégration dans le paysage / village
  - prescriptions en matière de construction et matériaux
  - recommandations et prescriptions en matière de santé humaine
  - prescriptions et normes en matière d'énergie
- d'expliquer les différentes procédures d'autorisation de construction (en particulier le processus et les risques).
- d'énumérer les mesures de construction requérant une autorisation (art. 22 LAT).

##### **Aménagement du territoire**

- d'expliquer les principes généraux, le but et les objectifs de la planification de l'aménagement du territoire sur les plans fédéral et cantonal.
- d'inclure les consignes de l'aménagement du territoire dans la planification et la définition du projet, soit concrètement :
  - expliquer les outils du plan directeur et de la zone de planification ainsi que leurs impacts
  - expliquer les conditions cadres pour les projets de construction dans une zone non constructible
  - expliquer les outils de la planification locale (plan de zones et plan d'utilisation particulière)
  - d'expliquer les mesures de protection de l'aménagement
  - d'expliquer la procédure d'autorisation, resp. de modification du plan de zones

### ***Droit de l'environnement***

- d'indiquer les différents domaines du droit environnemental et ses sources légales.
- d'identifier les principes du droit environnemental relatifs à l'immobilier et de tenir compte des conséquences pour un projet concret, particulièrement par rapport :
  - aux places de parc, à l'exploitation de l'espace de parcage, aux modèles de performance de conduite
  - aux sites contaminés

## **4.6 Processus de planification et de construction**

Le/la promoteur/promotrice immobilier/-ière est en mesure ...

- d'expliquer les contenus essentiels de la norme SIA 112 concernant la planification et la réalisation.
- de formuler les intérêts/besoins des clients dans le manuel du projet à l'attention du groupe de planification et de construction, soit concrètement :
  - but du projet
  - conditions cadres qualitatives
  - base de rentabilité / rendement
- d'analyser les variantes de plan existantes quant au respect des désirs du client.
- de contrôler si les principales prescriptions légales sont respectées.
- de vérifier les propositions quant au respect des coûts fixés / à l'atteinte des objectifs de rentabilité.
- d'impliquer, dans un cadre adéquat, les groupes d'interlocuteurs pour un projet concret (p.ex. voisins, entretien des monuments, protection des monuments historiques, associations...).
- d'établir un rapport d'évaluation contenant la procédure à suivre à l'attention du donneur de mandat et de l'équipe de planification et de construction
- de clarifier les conséquences au niveau des coûts et des délais liés au projet en cas de modifications
  - établir une recommandation sur la base des résultats
- d'évaluer l'état du projet en cours et les propositions de variantes des différents planificateurs et spécialistes.
- d'évaluer, dans les grandes lignes, les solutions, variantes et concepts techniques proposés.
- d'évaluer, dans les grandes lignes, les solutions, variantes et concepts relatifs au type de construction.
- d'expliquer les caractéristiques spécifiques de contrats suivants et l'application de ces derniers :
  - contrat de planificateurs tenant compte de la norme SIA 1012-1d
  - contrats d'entreprise générale, contrats d'entreprise
  - mandat de promotion
  - mandat de commercialisation
  - contrat de droit de construction
- de décrire la structure globale d'une mise au concours ainsi que les points critiques pour chaque CFC.
- d'indiquer les types d'assurances les plus importants (assurance RC maître d'œuvre, construction, établissement cantonal d'assurance, ...) pour la durée du projet et établir une recommandation concrète à l'attention du client.
- d'organiser les conclusions d'assurances.

Les présentes directives entrent en vigueur au :

**COMMISSION SUISSE DES EXAMENS DE L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE**

Président SFPKIW

sig. Dieter Ruf