

Description

Le courtier ou la courtière en immeubles vendent ou achètent des biens immobiliers (appartements, maisons, bâtiments professionnels ou commerciaux, terrains) pour le compte de propriétaires (particuliers, hoïries, fondations, entreprises, investisseurs). Ils sont mandatés non seulement pour analyser le marché immobilier, mais aussi pour effectuer toutes les tâches administratives liées aux transactions.

Leurs principales activités consistent à :

Achat de biens immobiliers

- définir les attentes et le budget de l'acheteur;
- analyser le marché immobilier, prospecter auprès d'agences ou de particuliers pour trouver le bien ou le projet de construction qui correspond le mieux aux besoins du client;
- sélectionner des offres pertinentes et les proposer à l'intéressé;
- mettre en relation l'acheteur et le vendeur, servir d'intermédiaire dans les affaires immobilières;
- organiser la visite des lieux, estimer la qualité du bien et le coût d'éventuels travaux de rénovation ou de transformation;
- aider le client à négocier les prix et les conditions d'acquisition;
- guider l'acheteur dans l'élaboration d'un plan de financement judicieux et le conseiller au sujet des diverses possibilités d'hypothèques;
- effectuer les démarches administratives liées aux transactions immobilières: relations avec le notaire, le registre foncier, la banque, etc.;

Vente de biens immobiliers

- visiter des locaux (maisons individuelles, propriétés par étages, immeubles commerciaux, lotissements) et générer des mandats de commercialisation;
- constituer des dossiers, rédiger des descriptifs détaillés des biens à vendre;
- planifier des campagnes de marketing pour promouvoir les ventes, utiliser les outils de communication (annonces dans les médias, sur Internet, sur l'immeuble à vendre, etc.);
- recevoir les clients potentiels et les sélectionner;
- assurer un soutien personnalisé jusqu'à la conclusion de la vente et prendre en charge tous les aspects administratifs.

Environnement de travail

Le courtier ou la courtière en immeubles travaillent en équipe. Ils partagent leur temps de travail entre activités administratives dans un bureau (estimations des biens, élaboration de plans financiers, contacts divers) et prospection sur le terrain. Ils sont souvent sur les routes pour rencontrer leurs clients et visiter des biens immobiliers. Leurs horaires sont variables et peuvent les amener à travailler en soirée et le week-end. Intermédiaires entre les acheteurs et les vendeurs, les courtiers en immeubles sont rémunérés à la commission et évoluent dans un monde où la concurrence est forte.

Formation

La formation de courtier ou de courtière en immeubles s'acquiert en emploi ou à temps partiel.

Lieu

- divers lieux en Suisse romande.

Pour plus de détails, consulter www.orientation.ch/perfectionnement.

Durée

- environ 16 mois.

Conditions d'admission à l'examen

- CFC de 3 ans, maturité, diplôme ES, HES, universitaire ou titre jugé équivalent et au minimum 3 ans de pratique à plein temps dans un métier de l'immobilier, dont 2 ans au moins en Suisse;
- autre profil et au minimum 5 ans de pratique à plein temps dans un métier de l'immobilier, dont 2 ans au moins en Suisse;
- aucune inscription au casier judiciaire en contradiction avec le but de l'examen.

Titre obtenu

- brevet fédéral de courtier ou de courtière en immeubles.

Contenu (branches d'examen)

- droit - fiscalité;
- connaissances de la construction;
- marketing immobilier;
- vente d'immeubles.

Qualités requises

L'exercice de cette profession fait appel à des qualités comme:

- Aptitude à travailler en équipe
- Aptitude à négocier
- Sens commercial
- Esprit d'initiative
- Disposition à de fréquents déplacements
- Discrétion
- Autorité
- Présentation soignée

Perspectives professionnelles

La plupart des courtiers et courtières en immeubles travaillent dans des agences immobilières ou dans le département immobilier d'une grande entreprise. Ils occupent des postes à responsabilités dans lesquels ils développent constamment leur réseau relationnel. Avec de l'expérience, ils peuvent devenir responsables du courtage, directrice d'agences ou s'installer à leur propre compte.

Perfectionnement

Les courtiers en immeubles peuvent envisager les perfectionnements suivants:

- cours de formation spécifiques au domaine immobilier (législation, économie et construction, etc.), proposés par l'USPI ou des instituts privés;
- brevet fédéral de gérant-e d'immeubles, d'expert-e en estimations immobilières, de développeur-euse immobilier-ère, formations en emploi ou à temps partiel, divers lieux en Suisse romande;
- diplôme fédéral d'administrateur-trice de biens immobiliers, formation modulaire en emploi, Lausanne;
- Bachelor of Science HES-SO en économie d'entreprise, à plein temps, en emploi ou à temps partiel, diverses localités de Suisse romande;
- etc.

Pour plus de détails, consulter www.orientation.ch/perfectionnement.

Professions voisines

- Administrateur de biens immobiliers DF/Administratrice de biens immobiliers DF
- Agent fiduciaire BF/Agente fiduciaire BF
- Conseiller financier BF/Conseillère financière BF
- Expert en estimations immobilières BF/Experte en estimations immobilières BF
- Gérant d'immeubles BF/Gérante d'immeubles BF

Adresses

Association suisse de l'économie immobilière
SVIT Romandie
Av. de Rumine 13
1005 Lausanne
Tél.: 021 331 20 95
<http://www.svit.ch/fr>

Commission suisse des examens de l'économie immobilière
Secrétariat romand
Rue du Midi 2
1003 Lausanne
Tél.: 021 601 24 80
<https://www.sfpiw.ch>

USPI Formation - Union suisse des professionnels de l'immobilier
Av. d'Ouchy 47 bis
1006 Lausanne
Tél.: 021 613 35 55
<http://www.uspi-formation.ch>