

Formation

On ne s'improvise pas courtier ou expert en estimation

Même si aucun diplôme n'est requis pour exercer dans l'immobilier, la nécessité de se former se fait sentir

Patrizia Rodio

En Suisse, n'importe qui peut s'improviser courtier et proposer à la vente des biens immobiliers valant plusieurs centaines de milliers de francs. Sans qu'aucune formation, diplôme l'attestant ou certificat ne soit requis d'aucune autorité. Nombreux sont ceux qui se laissent séduire par cette absence de régulation. A l'occasion d'un héritage, l'heureux bénéficiaire qui réussit à vendre un bien peut avoir l'illusion qu'il possède l'étoffe d'un courtier. D'autant que les sommes colossales qui circulent dans le milieu prêtent à rêver. Malheureusement, la méconnaissance du marché, l'ignorance de certaines lois et règlements d'application, l'absence d'expertise peuvent conduire l'acheteur qui se fie à un courtier non formé à de graves déceptions, voire de grosses pertes financières. Or, comme le rappelle Jean-Jacques Morard, administrateur-délégué de De Rham à Lausanne, «un bien immobilier est souvent l'achat de toute une vie, on a une responsabilité envers nos clients». D'où l'importance pour les acteurs du marché d'être bien formés.

Quelle formation, pour qui?

En Suisse romande, deux institutions principales (*lire ci-contre*) se partagent le marché et proposent tant des formations longues menant à quatre brevets fédéraux et au diplôme fédéral d'administrateur de biens que des formations courtes de mise à jour ou des séminaires thématiques. A côté de l'USPI (Union suisse des professionnels de l'immobilier) et du SVIT (Association suisse de l'économie immobilière), d'autres associations, comme le Centre patronal ou la Chambre vaudoise immobilière, l'Institut d'études immobilières, l'Association professionnelle des gérants et courtiers en immeuble et la Chambre genevoise immobilière, offrent également des enseignements thématiques. Pour celui qui souhaite se lancer dans l'immobilier, ce ne sont pas



Un professionnel de l'immobilier bien formé est aussi un gage de qualité pour les clients qui font une transaction en utilisant ses services. GETTY IMAGES

Entente cordiale entre l'USPI et le SVIT

● Avant l'arrivée de l'antenne romande de l'Association suisse de l'économie immobilière (SVIT) il y a dix ans, il n'y avait de ce côté-ci de la Sarine que l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI), 73 ans en 2016. S'il n'y a pas d'inimitié entre les deux institutions, l'entente n'a pas toujours été aussi cordiale qu'elle l'est aujourd'hui. C'est que le SVIT, en venant s'installer sur les platebandes de l'USPI et en créant la SVIT Swiss Real Estate School, voulait étoffer une offre de formation que certains acteurs du marché immobilier jugeaient

insuffisante. Les deux instituts commencent à se consulter, en proposant, par exemple en alternance, certains cours moins courus, telle la formation de courtage, de manière à bénéficier une année sur deux du nombre d'étudiants nécessaire à la mise sur pied de la formation. Dans leur ensemble, les acteurs du marché s'accordent à dire qu'actuellement le SVIT School et l'USPI sont complémentaires, qu'ils offrent à eux deux une palette intéressante de cours variés. «L'émulation entre nous est réelle», assure Karin Joergensen Joye, directrice de

l'antenne romande de la Swiss Real Estate School.

«On est très proche du marché romand, eux sont plutôt nationaux», ajoute Murielle Girardin, directrice de l'USPI Formation. Pas de double emploi donc entre l'USPI, composée essentiellement de régisseurs immobiliers, et le SVIT Romandie, qui s'adresse à l'ensemble des métiers de l'économie immobilière: développement, expertise, financement, architecture et construction, gérance. «Laquelle économie en sort gagnante», assure Jean-Jacques Morard, membre cofondateur du SVIT Romandie.

les formations qui manquent. A l'image d'«Immobilier», proposée par l'USPI et qui, comme son nom l'indique, est... brève. «Gratuite et ouverte à tous, elle remporte un grand succès. Il s'agit d'une séance d'information sur le domaine et les métiers de l'immobilier présentée par Olivier Peyrot, président de l'USPI Formation. Deux heures durant lesquelles on parle également des formations existantes dans le domaine», explique Murielle Girardin, directrice de l'USPI Formation. Au SVIT, on trouve notamment celles menant aux quatre brevets fédéraux couvrant les quatre domaines principaux des métiers de l'immobilier, à savoir le courtage, la gérance, le développement immobilier (anciennement promotion immobilière) et l'expertise en estimation immobilière, ainsi que le diplôme fédéral d'administrateur de bien immobiliers chapeautant les quatre premiers.

Des parcours divers

Antonio Del Vacchio, 37 ans, courtier depuis quatre ans pour le Groupe Prisme SA, à Montagny-près-Yverdon, vient de terminer une formation en courtage immobilier, «Immocourtage», proposée par l'USPI. Aujourd'hui «courtier qualifié», il est aussi titulaire d'un master en géologie depuis 2004. En 2008, il a suivi la formation «Immobase» à l'USPI également. «Je ne suis pas issu du courtage, mais dans mon poste actuel je fais de la vente, après avoir été six ans et demi gérant d'immeubles dans mon précédent poste. Il m'apparaissait donc nécessaire de posséder les compétences requises. Si ces cours ont

amené quelques nouveautés, je regrette que ça n'ait pas été plus poussé, notamment en marketing. Néanmoins on a bénéficié d'études de cas très utiles, on a pratiqué l'échange d'expériences et appris les règles de déontologie propres au milieu. Celui qui s'improvise courtier du jour au lendemain ne peut que commettre des erreurs», assure celui qui s'imagine volontiers faire un brevet fédéral d'expert en estimation immobilière plus tard.

«Par rapport à d'autres domaines, les métiers de l'immobilier souffrent d'un manque clair de formation. C'est mauvais pour toute la profession»

Xavier Noël, gérant chez Compenswiss à Genève

Catherine Grandjean, 46 ans, à Gorgier, aux commandes de CGC Immobilier, qu'elle a fondée en 2011, est uniquement secondée par sa secrétaire. Après un diplôme fédéral de dessinatrice en bâtiment et un certificat de courtière qualifiée USPI, elle est depuis le mois dernier au bénéfice du brevet fédéral d'experte en estimation immobilière organisé par le SVIT. «Experte junior, précise-t-elle, je dois encore faire mes preuves.» Elle ajoute: «Quand on dirige une société, le brevet est aujourd'hui presque obliga-

toire. C'est la suite logique de mon parcours professionnel.» Formée USPI, puis SVIT, directrice d'une petite structure, sans formation initiale en immobilier, mais après avoir passé plusieurs années dans la construction avant de se lancer, elle représente à elle seule le microcosme de l'immobilier suisse, fait de petites et moyennes entreprises et de quelques grosses régies. Tout en plébiscitant la formation comme nécessaire à la bonne marche du milieu, elle juge que «le ressenti, le feeling, la relation clientèle» ont tout autant d'importance dans ce métier.

«Les professions immobilières sont dépendantes d'un environnement juridique de plus en plus complexe. Outre le droit public qui envahit tous les secteurs de l'immobilier, le professionnel doit être formé en droit privé, notamment en droits réels, et il doit évidemment maîtriser nombre de contrats», révèle Christian Marquis, docteur en droit et associé du cabinet d'avocats HCML à Lausanne, qui «apprécie d'enseigner au SVIT dans le cadre des brevets fédéraux».

Xavier Noël, gérant administratif et financier immeubles chez Compenswiss à Genève, enseigne le droit du bail tant à l'USPI dans le cadre d'«Immobilier» qu'au SVIT. Il renchérit: «Par rapport à d'autres domaines, les métiers de l'immobilier souffrent d'un manque clair de formation. C'est mauvais pour toute la profession. Grâce aux efforts des associations professionnelles, heureusement cette tendance s'inverse.»

www.uspi.ch
www.svit-school.ch

Les régies privilégient plus la personnalité que le diplôme

● Que pensent les régies de la formation? Jean-Jacques Morard, administrateur-délégué de De Rham à Lausanne et membre cofondateur du SVIT Romandie, est absolument convaincu du caractère indispensable de la formation et de la formation continue. «Je pars du postulat qu'il n'y a pas d'immobilier sérieux sans formation.» Même principe, mais pas même stratégie du côté de Christian Reber, de l'Agence immobilière Reber aux Diablerets, qu'il a fondée en 1990. «Il faut connaître les lois, les projets dans la région, les règlements d'application, les spécificités

régionales, la Lex Weber, la LAT, les plans d'aménagement de zone, etc. La somme de connaissances à posséder si on veut faire son métier correctement est énorme.» Néanmoins, s'il est convaincu de la nécessité de se former, en bon autodidacte, il préfère le faire par lui-même en s'entourant de tous les ouvrages disponibles sur la question.

Et quand il s'agit pour les gérances d'engager du personnel? Qu'est-ce qui compte le plus, l'entregent ou la formation? Pour Stéphane Jaggi, associé chez Moser Vernet & Cie et président de l'USPI

Genève, «ça dépend des postes à repourvoir. Dans notre métier, les gens viennent de tous les horizons. On engage d'abord une personne qui correspond au profil du poste de travail, on cherche des personnes polyvalentes, curieuses, avec le goût du contact humain.»

«A choisir entre les deux, nous privilégions la personnalité, l'entregent, la serviabilité», indique, quant à elle, Elise Mugnier, responsable Ressources humaines pour le groupe Naef, car «si les connaissances s'acquièrent, il est plus difficile de changer sa personnalité intrinsèque».

«Si la formation externe est un axe prioritaire, les erreurs étant tant dommageables pour nos clients que pour nous en termes de charge de travail supplémentaire, nous considérons que les qualités personnelles des collaborateurs sont tout aussi importantes que les diplômes. L'un ne va pas sans l'autre», concède Laurent Decrauzat, directeur Gérance et PPE chez Rytz & Cie SA à Nyon. Tous trois s'accordent toutefois à dire que, «en fonction des postes, comme celui de responsable portefeuille, un brevet fédéral est absolument nécessaire».