

bilier

Comment mettre un pied dans le secteur?

PROFESSIONS Populaire, le vaste domaine de l'immobilier attire depuis toujours des candidats à la pelle. Néanmoins, entre apprentissage, cursus express, masters et brevets fédéraux, sa rampe d'accès peut parfois s'avérer sinieuse

JULIE MÜLLER-PELLEGRINI
(IMMOBILIER.CH)

En Suisse, l'immobilier ne se contente pas d'être un pilier économique: il pèse 16% du PIB, représente 2,8 millions de bâtiments (d'une valeur de remplacement estimée à 3100 milliards de francs) et emploie près de 660 000 personnes, soit presque un actif sur six. Un monde riche en opportunités mais qui exige de trouver la bonne clé pour en franchir le seuil. Car, contrairement à d'autres professions, la filière n'est pas uniformément réglementée au niveau fédéral. Autrement dit, aucune «voie royale» n'ouvre automatiquement ses portes et n'importe qui pourrait théoriquement s'improviser professionnel de l'immobilier.

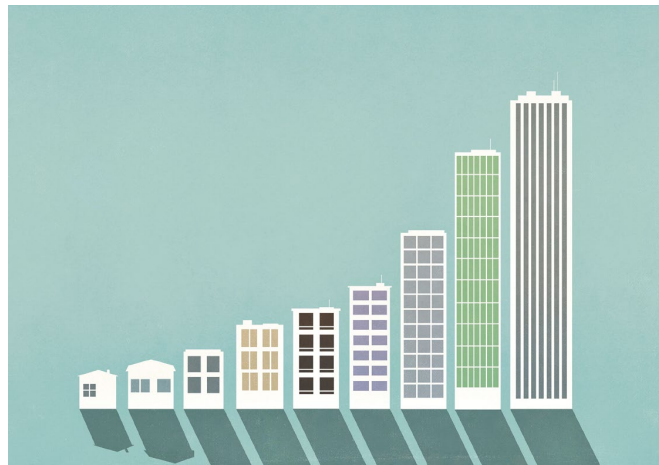
Une transversalité recherchée

En conséquence, les candidats se lancent en quête de leur propre chemin pour se tailler une place dans le milieu de la pierre. Les plus jeunes optent pour le traditionnel apprentissage d'employé de commerce en immobilier, d'une durée de trois ans, tandis que certains enchaînent les années d'études au sein des hautes écoles telles que l'Hepia (Haute Ecole du paysage, d'ingénierie et d'architecture de Genève) ou l'HEIA-FR (Haute Ecole d'ingénierie et d'architecture de Fribourg). Cette dernière proposant typiquement une formation en génie civil permettant de devenir, entre autres, ingénieur en structure, expert en diagnostic et réhabilitation, Facility Manager (professionnel chargé de la gestion des installations d'une organisation) ou encore chef de projet BIM

(Building Information Modeling ou modélisation des données de construction). D'autres tentent à tout âge les formations-métiers proposées par l'Acige (Association des agences et courtiers immobiliers genevois), l'IEI (Institut d'études immobilières à Genève), l'APGCI (Association professionnelle des gérants et courtiers en immeubles de Genève) et surtout, par les deux organismes se partageant le gros du marché: l'USPI Formation et la SVIT School.

Mais malgré cette offre diversifiée, le groupe Naef Immobilier (plus de 480 collaborateurs) vient d'annoncer la création de sa Naef Académie au 1er novembre prochain. «Un programme de formation sur six mois qui consistera à préparer la relève en interne, au sein de nos différents départements car nous n'arrivons plus à recruter des profils combinant connaissances académiques et expérience du terrain. Cette immersion offrira à cette première volée de six élus une vision à 360 degrés des métiers de l'immobilier, un premier pas dans ce milieu avec des cours dispensés par nos professionnels et potentiellement un emploi chez nous si l'accompagnement se déroule bien», décrit Jacqueline Fahrni Urion, directrice des ressources humaines du groupe.

Un galop d'essai pour la régie qui espère étendre la Naef Académie à deux sessions par année en cas de réussite. Ce qui devrait réjouir la centaine de postulants ayant tenté leur chance cet été en seulement une semaine de mise au concours. «Une telle demande était inattendue. D'autant que le panel de profils et de parcours était très varié. En revanche, le service le plus cité



(MALTE MUELLER/GETTY IMAGES)

dans les attentes reste avant tout celui du courtage (le plus connu) alors que les besoins de main-d'œuvre se situent plutôt au niveau de la gérance, de l'administration de PPE (propriétés par étages) ou de la technique», souligne Maeva Fernandez, coordinatrice de la Naef Académie. Ainsi, en incitant les futures recrues à découvrir une pluralité de services, ce programme garantit des débouchés concrets et parfois méconnus. Une opération gagnant-gagnant.

La SVIT School, elle aussi, observe la notoriété prédominante de certains cursus par rapport à

«Le relationnel est au cœur de l'immobilier»

MURIELLE GIRARDIN, DIRECTRICE D'USPI FORMATION

d'autres, bien moins sous le feu des projecteurs. «Tous les deux ans, notre brevet fédéral de développeur immobilier fait salle comble alors que le certificat de spécialiste en comptabilité immobilière se veut plus discret. Pourtant, les offres d'emploi sont légion

dans cette spécialité», appuie sa directrice Suisse romande, Karin Joergensen qui réfléchit d'ailleurs à démarrer un cursus consacré à l'administration de PPE. «Il faudrait davantage de ces profils sur le marché. Nous testons une nouvelle formation sur ce thème côté alémanique et, si les résultats sont concluants, nous ferons de même par la suite en Suisse romande», assure-t-elle. En attendant, les novices de l'immobilier peuvent tenter le cours d'introduction à l'économie immobilière de la SVIT School qui est sans prérequis et se déroule sur six jours. Un format

dispensé trois fois par an qui offre une vision globale des connaissances de base. Courtage, estimation, marketing, comptabilité, gérance, droit... Une formation complète et courte qui vaut l'investissement selon Karin Joergensen: «Ce type de préparation montre aux recruteurs sa motivation à comprendre l'immobilier dans son ensemble, il développe le réseau qui est primordial et provoque des rencontres avec des professionnels du domaine (les professeurs) qui apportent leur éclairage par rapport à des métiers et des clients de plus en plus exigeants.»

Une filière, de nombreux métiers

Même son de cloche pour l'USPI Formation qui confirme que se former plutôt que d'apprendre sur le tas, c'est aussi se projeter, anticiper et se préparer à l'avenir de la branche. «Les programmes Immostart + et Immobase (respectivement 3 et 11 jours de cours) fournissent bien plus qu'une introduction générale aux rouages de l'immobilier, ils forment à toutes les bases nécessaires pour pratiquer un des nombreux métiers de l'immobilier. Et pour véritablement comprendre les enjeux futurs auxquels les employés du secteur seront confrontés, des formations sont introduites au fur et à mesure», précise sa directrice, Murielle Girardin. Immodurable et Immoestimation par exemple ont récemment vu le jour, tout comme le premier module d'une nouvelle série nommée «Compétences humaines et managériales», démarré le 8 septembre «parce que le relationnel est au cœur de l'immobilier», conclut Murielle Girardin. ■

PUBLICITÉ

immobilier.ch



L'adresse de votre adresse

Pour les futurs propriétaires qui ne veulent rien manquer.