



**Chambre des régisseurs et courtiers
en immeubles diplômés
et des gérants d'immeubles brevetés
de l'USPI (ARCID)**

Secrétariat:

Route du Lac 2 - 1094 Paudex

Case postale 1215 - 1001 Lausanne

TÉL. 021 796 33 00 Fax 0848 888 456

arcid@centrepatronal.ch - www.arcid.ch

Sommaire:

	Billet du Président	pages 2-3
	Tendance actuelle du marché immobilier	page 4
	Admissions - démissions	page 4
	Liste des nouveaux diplômés	page 5
	Séminaire	page 6
	Entretien avec un professionnel de l'immobilier	pages 7-11

Le comité

Président:	Didier ANTHOINE
Vice-Président:	Stéphane HOLZER
Membres:	Chantal de GOUMOIS Alberto FERNANDEZ Alain EGGERTSWYLER Marcel GROSSMANN Michel GENSOLLEN Grégoire HAEHLEN Fabio MELCARNE Marie-Claude MÜLLER
Secrétaire:	Antoine Chappuis

Billet du président

Chers membres, chers amis,

Cette année 2002 aura été riche en évènements.

Outre la constitution de notre toute nouvelle Chambre en ce début d'année et la professionnalisation du secrétariat dont les effets positifs se confirment, votre comité a axé ses efforts sur la communication en soignant et développant les vecteurs de médiatisation que sont notre site Internet et notre bulletin Info Arcid.

Je citerais l'actualisation de notre site Internet rendu plus convivial et interactif. J'en prends pour exemple la création du Forum de discussion que les membres de l'ARCID mais également les visiteurs du site pourront consulter et utiliser à bon escient pour interroger et consulter en tout temps les membres de la branche.

Parlons aussi de la «bourse emploi» dont il faut rappeler qu'il s'agit d'un excellent outil de prospection à moindre frais pour les employeurs tout comme les candidates et candidats à la recherche d'un emploi ou inversement. Gageons que les acteurs économiques des professions de l'immobilier mettront à profit ce nouvel outil.

Notons encore le renouveau de notre bulletin «*Info* ARCID» qui adopte une présentation plus harmonieuse et un format plus proche de la livrée «USPI info».

Ce printemps 2002 fut aussi l'occasion de nous retrouver pour un séminaire sur le thème du «Facility Management». Il est indéniable que les réactions empreintes de sensibilités diverses ont interpellé plus d'un. Mais n'est-ce pas là l'un des objectifs de votre comité que de sensibiliser ses membres à l'évolution du métier!

Ce sujet est loin d'être clos. Vos avis nous intéressent.

Le séminaire d'automne s'inscrit dans un contexte plus ludique, une fois n'est pas coutume.

Dans le but de renforcer les liens entre ses membres, votre comité a organisé une sortie «champêtre». Plus de 40 participants se sont retrouvés le 19 septembre 2002 dans une ambiance conviviale sur la piste de karting de Payerne. Epoustouffant et à rapprocher des contraintes de nos activités professionnelles mais oh combien passionnantes !!!

Les participants se sont retrouvés pour un sympathique repas dans un refuge voisin.

Le dernier évènement, et non des moindres, fut la cérémonie de remise des diplômes de régisseur et courtier en immeubles qui s'est tenue le 21 novembre 2002 à l'Hôtel Montreux-Palace .

Il y a lieu de constater l'excellence de cette «cuvée».

Sur 33 inscrits aux examens de diplôme, 26 candidats peuvent désormais s'enorgueillir de porter le titre de régisseur et courtier en immeubles diplômé. Il s'agit d'un taux record de 79%.

Quatre lauréats dont deux candidats ex æquo à la troisième place se sont vu décerner un prix par l'ARCID.

Parmi eux, relevons l'excellent résultat de M. Christian Roessli de Lausanne dont la note moyenne presque absolue de 5.8 n'a, à notre connaissance, jamais été égalée.

Ces résultats réjouissants démontrent que la conjoncture économique difficile et sans concession que nous vivons est un formidable stimulant pour celles et ceux qui veulent se donner les moyens de réussir.

Cette volonté d'acquérir un nouveau bagage professionnel est réjouissante. Ainsi, notre profession a gagné en qualité et crédibilité en se donnant les moyens, par une formation de haut niveau de faire face aux exigences du moment.

Qu'il me soit donné de remercier la direction des cours, les professeurs, les experts sans oublier le secrétariat pour l'excellence des prestations dispensées.

Concernant notre programme d'activités de l'an prochain, je vous prie d'ores et déjà de retenir les dates suivantes:

Assemblée générale ordinaire

15/05/2003 dès 17 h 00 pour notre assemblée ordinaire qui se tiendra en Valais.

Le lieu vous sera communiqué ultérieurement.

Séminaire de printemps

19/06/2003 dès 17h00 Ordonnance sur l'électricité/Dispositions légales sur l'usage de l'amiante dans le bâtiment.

Chers membres, chers amis,

J'aimerais conclure en remerciant chaleureusement tous les membres de notre Chambre, qui de près ou de loin contribuent à promouvoir la formation, notamment par une collaboration étroite dans l'organisation des cours ou la préparation aux examens professionnels.

Je profite également de l'occasion pour remercier les membres du comité et notre secrétariat pour leurs engagements sans faille tout au long de cette année.

A vous et à votre famille, je souhaite d'agréables fêtes de fin d'année et une année 2003 prospère.

Didier Anthoine, président

Tendance actuelle du marché immobilier

	LOCATION Appartements			VENIE Commerciaux		
	stud.-2P	3P et +	arc.	bureaux	apts	villas
FR	↑	↑	↑	→	→	→
GE	↓	↓	↓	→	→	→
NE	↓	↓	→	→	→	↑
VS	→	→	→	→	↑	↑
VD	↑	↑	→	→	→	↑

Avis des membres du comité représentant les différents cantons de Suisse Romande

↑ = marché porteur pour les régions

→ = marché moyen pour les régions

↓ = marché tendu pour les régions

Admissions

Gabriela Aeclimann, Coppet

Démissions

Jacques Bertherin, Bellevue

Wally De Marco, Lausanne

Claude Deriaz, Montagny

Nathalie Diamante, Fribourg

Maurice Formica, Cheseaux

Jacques Nanchen, Sion

Christian Richon, Fribourg

Joëlle Rougemont, Môtiers

Nicole Schöni, Sion

Info

N'oubliez pas de communiquer tous vos changements d'adresses et de coordonnées au secrétariat.

Liste des diplômés – Session 2002

M. Christian	AEBISCHER	Granges-Paccot
M. William	BLANCHARD	Aubonne
M. André	BROYE	Fribourg
M. Patrick	CANTIN	Cottens
M. Pierre	CHARPILLOZ	Onex
Mme Sophie	COLLE	Cartigny
M. Patrick	CORDEY	Denens
M. Luciano	DE MARCO	Yverdon-les-Bains
Mme Maria Jose	DE OLIVEIRA	Pully
M. Marc	DELABAYS	Romont
M. Charles	FAVRE	Aubonne
M. Alexandre	FREUNDLER	Bossonnens
Mme Josiane	GALLEY	Tatroz
Mme Anne-Hélène	GEX	Neuchâtel
M. Didier	GOLAY	Ecublens
M. Michel	GROSFILLIER	Grand-Lancy
M. Stéphane	JAGGI	Genève
Mme Béatrice	JOTTERAND	Tolochenaz
M. Christophe	LAGGER	Préverenges
Mme Laurence	MALET	Genève
M. Juan	MUNOZ	Vésenaz
M. Nello	PETITO	Lausanne
M. Christian	ROESSLI	Lausanne
M. Sébastien	TROUTOT	Prez-vers-Siviriez
M. Patrick	WICHT	Echallens
Mme Anne-Florence	WYMANN	Lausanne

Séminaire 2003:
Jeudi 19 juin 2003 à 17h00
au Centre Patronal à Paudex

Comme sujet de séminaire, il est proposé en 1^{ère} partie, une réflexion sur la nouvelle Ordonnance sur les installations électriques à basse tension (OIBT) qui est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2002.

En vertu de cette Ordonnance, le contrôle technique des installations électriques à basse tension est désormais placé sous la responsabilité de leurs propriétaires. Ces derniers sont tenus de certifier aux entreprises chargées de l'approvisionnement en énergie (exploitants de réseaux) que leurs installations sont techniquement au point et correctement entretenues. Ces contrôles de fonctionnement interviennent au moment de la construction de l'installation, puis à intervalles réguliers et seront effectivement réalisés par un professionnel mandaté par les propriétaires. Celui-ci se chargera de l'examen et, le cas échéant, de la remise en état desdits équipements.

Cette nouvelle mouture de l'Ordonnance marque un renversement de la pratique suivie jusqu'à maintenant. En assumant cette mission de vérification de la sécurité des installations, les propriétaires sont appelés à jouer un rôle qui était auparavant celui des exploitants de réseaux.

Cela pose un certain nombre de questions sur l'application pratique de cette Ordonnance, notamment en cas de vente, auxquelles ce séminaire s'efforcera de répondre.

La 2^{ème} partie abordera la problématique de l'amiante. Depuis le 1^{er} octobre 1998, est en vigueur une Ordonnance sur l'assainissement des sites pollués qui vise à garantir que de tels sites soient assainis s'ils causent des atteintes nuisibles à l'environnement ou s'il existe un danger que de telles atteintes apparaissent. Ces sites peuvent bien sûr consister en d'anciennes décharges mais aussi en des lieux ayant accueilli des usines par exemple. Un cadastre des sites pollués est d'ailleurs en cours d'élaboration.

Cette législation s'applique et a une influence directe en cas de travaux de construction et de transformation. L'art. 20 de l'Ordonnance prévoit en effet que des mesures d'investigations, de surveillance et d'assainissement doivent être exécutées par le détenteur du site pollué. L'autorité peut même obliger des tiers à procéder à l'investigation préalable.

Nos invités seront d'une part, un notaire pour traiter de l'aspect juridique des choses, et d'autre part un contrôleur maître-électricien ainsi qu'un responsable du service de toxicologie du canton de Genève pour les aspects techniques.

Entretien avec un professionnel de l'immobilier

Bonjour Monsieur Dorier, pouvez-vous vous présenter en quelques mots et nous dire comment vous êtes arrivé dans ce métier (formation de base, années d'expérience, etc. . .)

Bonjour, je m'appelle Maurice Dorier, je suis directeur de la gérance Cogestim SA à Lausanne. A la base j'ai effectué un apprentissage de dessinateur en bâtiments, suivi de cours spécifiques de direction de chantiers. De 1966 à 1977, j'ai eu la chance de m'occuper de gros travaux dans la région veveysanne, par exemple la BCV à Vevey ou encore la couverture de la Veveyse, les constructions de bâtiments, de villas, etc. . . et ceci pour le compte du bureau d'architecte qui m'employait à l'époque. J'ai donc une formation technique à la base.

Pourquoi avez-vous choisi cette profession ?

Durant les années 75 à 77 j'étais responsable de la construction des arènes de la fête des Vignerons de 1977. A cette époque, alors que la crise dans le domaine de la construction battait son plein, j'ai eu l'opportunité de rentrer au service d'une régie immobilière qui m'offrait une plus grande stabilité d'un point de vue du travail, ce qui n'était pas négligeable puisque j'avais une famille à charge. Un second facteur est venu s'ajouter à ceci. Il s'avère qu'étant très actif dans la région de Vevey et en charge de nombreux dossiers de transformations ou rénovations, j'étais sans cesse interpellé pour donner un avis autorisé sur tel ou tel sujet. Ceci a commencé à devenir pesant pour moi et j'ai préféré repartir dans ma ville d'origine qui est Lausanne afin de trouver un peu plus de calme. De plus à 30 ans je n'avais pas l'impression de plafonner et d'avoir atteint mon maximum, j'avais envie d'améliorer mes notions juridiques et j'ai pensé qu'en entrant dans une régie immobilière je pourrais développer ce genre de connaissances tout en continuant à pratiquer mon métier de base. Le directeur Stoudmann – Sogim (Sogiom SA aujourd'hui), ayant appris cela m'a proposé la responsabilité de son service technique. Cette expérience a été de courte durée puisque je ne me suis pas vraiment entendu avec l'administrateur de l'époque et j'ai quitté l'entreprise afin de fonder Cogestim SA avec MM. Albisser et Borretti en 1980. Avec quelques immeuble à gérer, j'ai continué à travailler en «free-lance» afin d'assurer des revenus. J'ai participé à la construction du restaurant de Dorigny, j'ai dirigé les travaux de rénovation de la ferme de Dorigny, ainsi que de la maison de la Vigne et du Vin à la Petite Vuachère etc. Travail exécuté jusqu'au jour où nous avons pu acquérir une autre régie qui nous permettait d'assurer notre existence.

Quelles sont pour vous les qualités essentielles d'un bon agent immobilier ?

Il faut oser prendre des risques ! Il faut savoir prendre les décisions rapidement afin de ne pas laisser échapper les bonnes affaires qui se présentent. Aujourd'hui on a tendance à crouler sous la paperasse, les rapports et à vouloir se réunir pour décider de tout, alors qu'il faut agir et non pas réagir ! Dès lors un bon agent immobilier doit être précis, vif, rapide et posséder d'excellentes connaissances du domaine.

Au fil des ans, vous semble-t-il que le métier à évolué et si oui pouvez-vous nous citer des exemples concrets ?

Le métier s'est énormément professionnalisé depuis 1977. A l'époque le gérant immobilier était «un pape», qui se permettait presque tout, ce qui nous a d'ailleurs valu cette réputation dont nous avons eu peine à nous défaire ! A l'époque le gérant était le roi du «yaka» et du «ifauke»! Maintenant le gérant est devenu un vrai gestionnaire professionnel. Le gérant d'aujourd'hui a arrêté de dépenser de l'argent à mauvais escient et ceci grâce à des connaissances techniques bien plus approfondies. A l'époque au sein des régies les techniciens se comptaient sur les doigts d'une main, alors qu'aujourd'hui chaque régie possède au moins un bon technicien. La gestion est devenue plus cohérente, plus précise et judicieuse. A l'époque l'attitude était plus légère par manque de connaissances, mais aussi car la période était propice aux affaires faciles. La crise a amené des façons de raisonner différentes. Il faut aussi avouer qu'avant la création de l'ASLOCA, les gérances n'avaient pas de vrais interlocuteurs ce qui laissait la porte ouverte aux abus. Le gérant se prenait pour un baron, le fait d'avoir un partenaire avec lequel dialoguer et négocier a amené du professionnalisme au sein de notre corporation en devenant plus pointus dans nos raisonnements. L'introduction de l'AMSL (ancêtre du droit du bail) a amené des gardes fous que seul un vrai spécialiste pouvait maîtriser. La preuve, les cours de perfectionnement d'un gérant tenaient dans un cartable! Combien de classeurs faut-il aujourd'hui pour contenir les cours pour l'obtention du brevet de gérant d'immeubles ou le diplôme de courtier et régisseur?! Rien que cela montre l'évolution des besoins et des connaissances. J'ai d'ailleurs œuvré dans ce domaine car dès le début on m'a demandé de m'investir dans les cours et les examens.

Notre profession englobe beaucoup d'activités différentes. Deux d'entres-elles, le courtage et la gérance, sont souvent opposées. Pensez-vous qu'elles soient indissociable ou qu'au contraire on peut très bien exceller dans une activité sans se soucier de l'autre ?

Je pense que pour un gérant technique il n'est pas nécessaire d'avoir des connaissances au niveau du courtage. Cela ne me gêne pas qu'un gérant ne connaisse pas le taux de capitalisation d'un immeuble, à la rigueur, cela ne lui sert pas à grand-chose. Toutefois il faut que le gérant et le courtier se connaissent, il faut un dialogue. Quant au courtier lui, il doit être au courant des problèmes d'ordre techniques lorsqu'il vend un immeuble, cela est primordial afin de bien conseiller le client.

Que pensez-vous de l'évolution du droit du bail depuis ces 12 dernières années ?

Je regrette que toute l'évolution soit au bénéfice des locataires, ce qui péjore l'intérêt des investisseurs, d'où la pénurie actuelle de logements.

Les milieux immobiliers et nos associations doivent plus faire entendre leur voix pour défendre la propriété.

Y'a-t-il dans le courtage également une évolution des réglementations et des lois qui ont changé tout ou partie de l'aspect du métier de courtier ?

Les règles du courtage ont peu changé, toutefois les questions et attentes de nos clients sont bien plus pointues qu'il y a 25 ans. L'analyse d'un immeuble ne s'arrête plus à calculer le rendement brut mais va beaucoup plus loin dans la démarche! Il y a 25 ans en 3 secondes, c'est-à-dire en voyant le rendement brut d'un immeuble, on prenait la décision de l'acheter ou non! Cela est totalement impensable aujourd'hui.

Par contre, il est regrettable aujourd'hui que notre profession de courtier en immobilier ne soit plus soumise à autorisation. La réglementation et la protection de la profession amènent des gens de qualités et des connaissances pointues, et pour le client, la certitude d'avoir un conseil digne de confiance.

L'informatique, internet et les autres moyens de communication modernes vont-ils changer fondamentalement notre travail (plus de bureau, moins de présence sur le terrain) ?

Notre activité a manifestement changé depuis que l'informatique s'est généralisée. Les moyens modernes nous ont aidé à répondre aux attentes de plus en plus pointues de la part de nos clients. Pour avoir vécu le passage à l'ère informatique je puis vous dire que cela a considérablement facilité le travail de tous au sein de notre gérance. L'informatique nous oblige à être moins mobiles, moins présents sur le terrain. Toutefois le fait d'être moins mobiles ne veut pas dire que nous soyons moins efficaces! Il est vrai que la part administrative, et la recherche d'informations est très importante aujourd'hui. Tous ces moyens nous permettent de gagner du temps mais amènent également un certain stress qui peut se ressentir au niveau de la santé. Le professionnel de l'immobilier d'aujourd'hui est beaucoup plus stressé qu'à mes débuts, c'est certain. Nous pensions que l'informatique allait nous simplifier la vie alors que c'est le contraire. Aujourd'hui on sait que l'informatique nous permet d'obtenir toujours plus de renseignements et la demande est en augmentation.

Pensez-vous que les attentes de la clientèle d'aujourd'hui (propriétaires, locataires, etc...) sont différentes de celles de vos débuts dans le métier ou qu'au contraire les attentes ont peu évolué ou restent les mêmes ?

Comme je l'ai dit plus haut, les attentes des clients/propriétaires sont plus pointues. Les analyses qu'on nous demande sont beaucoup plus poussées. De plus, le propriétaire d'aujourd'hui a des idées alors que par le passé il se laissait conseiller aveuglément par son agent immobilier. Aujourd'hui il faut s'adapter aux désirs du propriétaire tout en le conseillant et non plus lui imposer notre façon de voir. Chaque propriétaire est différent, il faut être très souple. Raison pour laquelle je crois à la gérance de proximité et non pas à des gérances centralisées, qui ne tiennent pas comptes des réalités locales.

Puisque nous parlons de l'évolution de la profession, pouvez-vous nous dire quel regard porte aujourd'hui, selon vous, le grand public sur le gérant d'immeubles ou le courtier en immobilier ?

En préambule je dirais qu'il y a encore un élément qui n'a pas passé auprès du grand public. En effet, la plupart des locataires pensent que la gérance est le propriétaire, ce qui n'est évidemment pas le cas. Je crois que le grand public a une bonne opinion du gérant d'immeubles, ceci ressort d'ailleurs d'une récente étude réalisée par la CVI. Je crois qu'aujourd'hui la distance entre les locataires et les gérants d'immeubles s'est atténuée, nous nous parlons et nous nous comprenons dans la majorité des cas. De plus, n'oublions pas que les locataires sont aussi nos clients et que nous devons dialoguer afin de rapprocher leur attente et celle de nos propriétaires.

Quant au courtier en immobilier, je dirais qu'il est moins connu du grand public, car seul une minorité de personnes ont à faire à lui puisque nous vivons dans un pays de locataires. Mais un bon vendeur est reconnu rapidement par ceux qui réalisent des transactions telles que les professionnels de la branche, des secteurs bancaires et assurances. Un bon vendeur est reconnu également pour sa qualité d'analyse d'un dossier qui pousse un interlocuteur à l'achat. Dans cette profession, le courtier est beaucoup plus important que la société qui l'emploie.

Pensez-vous que notre profession soit respectée à sa juste valeur par nos différents interlocuteurs tels que les Associations de locataires, les pouvoirs politiques ou les médias ?

Je crois que vis-à-vis des instances politiques en général nous sommes considérés comme des interlocuteurs valables et nous sommes écoutés et respectés. Cela ne veut pas dire que notre point de vue est accepté sans autre mais au moins un dialogue à lieu ce qui est bénéfique pour tous. Pour les associations de locataires, nous sommes un passage obligé. Pour les médias, nous restons souvent les «méchants».

Si vous deviez rédiger une charte éthique du métier d'agent immobilier, quels en seraient pour vous les points principaux ?

Je vois deux points au moins qui me paraissent indispensables, la rigueur et la transparence. Il faut faire ce qu'on sait faire et bien le faire et il faut être clair sur les opérations et les affaires que nous menons.

A quoi devrait faire attention un client lorsqu'il veut contracter les services d'un agent immobilier, que ce soit pour gérer ses biens ou pour les vendre ?

Il faut porter son choix sur un professionnel membre d'une association, au bénéfice d'un diplôme, d'une solide expérience et d'une réputation irréprochable, les personnes traînant des casseroles derrière elles sont à oublier.

Si vous le voulez bien nous allons terminer notre entretien par quelques questions d'ordre général.

Il semble que dans les agences immobilières le «turnover» des employés soit assez élevé. Pensez-vous qu'il est supérieur à celui d'autres activités du secteur tertiaire? Si oui, pouvez-vous nous dire selon vous quels en sont les motifs ?

J'avoue qu'en ce qui concerne notre entreprise je ne ressens pas ce problème! Le personnel est très stable et nous n'avons pas plus de 2 ou 3 départs par année ce qui est peu dans un groupe qui emploie près de 65 personnes. Il faut fidéliser les employés en leur démontrant un intérêt et en leur donnant des responsabilités. Chez nous un gérant immobilier a une très grande marge de manœuvre qui lui permet d'avoir une vision globale de son portefeuille. Cette façon de travailler motive nos collaborateurs qui nous gardent une certaine fidélité.

Par contre je crois que ce problème de migration de personnel existe surtout dans les grandes gérances ou les grands groupes. Là où les contraintes sont trop importantes et où on ne laisse pas assez de responsabilités aux collaborateurs qui se lassent d'exécuter des décisions prises par des personnes n'étant pas forcément sur le terrain ou au courant des réalités du terrain.

Dès lors, comment voyez-vous l'avenir de la profession ?

Je crois que la profession ne va pas fondamentalement changer ces prochaines années. L'évolution sera constante. Nous nous professionnaliserons de plus en plus afin de répondre aux attentes de plus en plus rigoureuses de nos clients.

Enfin, recommanderiez-vous ce métier à des jeunes et si oui, quels conseils pourriez-vous leur donner ?

Oui, je recommanderais ce métier à des jeunes mais seulement s'ils sont ouverts d'esprit, curieux et qu'ils n'ont pas pour ambitions d'être de simples exécutants. D'ailleurs, le futur apprentissage de la branche gérance/fiduciaire sera un plus pour notre métier.

