

## Les métiers de l'immobilier (8/8\*)

## «Le promoteur immobilier est un peu un pilote de ligne»

Ce professionnel est chargé de la réalisation et de la mise en valeur d'une construction

Fabrice Breithaupt

«Vous voyez un pilote d'avion? Eh bien, notre profession est, d'une certaine manière, assez similaire à la sienne. Nous devons faire décoller un projet immobilier, garder le cap une fois qu'il est lancé, gérer les aléas éventuels, faire face aux divers vents contraires, respecter les délais et faire atterrir en douceur la construction une fois achevée pour sa restitution et sa mise en exploitation».

C'est par cette comparaison aérienne que Jean-Pierre Chappuis, directeur de la Société coopérative d'habitation Genève (SCHG) et promoteur immobilier, résume ce métier. Un métier qui, cela dit, nécessite d'avoir les pieds bien sur terre. Et par lequel nous concluons notre série.

#### Qu'est-ce qu'un promoteur immobilier?

Ce spécialiste est chargé de réaliser des programmes immobiliers (habitations, bureaux, commerces ou bâtiments logistiques), en fonction des opportunités et des besoins de sa clientèle. Il coordonne et supervise les diverses étapes administratives et techniques, du début à la fin, jusqu'à la mise en exploitation de l'immeuble.

#### Que fait-il?

Le promoteur immobilier cherche d'abord le meilleur terrain possible et détermine les opérations utiles pour le rendre constructible.

Ensuite, il établit les plans de financement, suit les budgets prévisionnels, recherche les investisseurs, fait des appels d'offres, mandate les spécialistes nécessaires et demande les diverses autorisations administratives requises pour le lancement du chantier. Le promoteur immobilier commande les travaux dans leur ensemble.



Le promoteur immobilier doit avoir, entre autres qualités, une très grande patience. L'attente de plusieurs années, voire de plusieurs décennies est en effet nécessaire avant qu'un projet ne se concrétise. CORBIS

### «Dans notre boulot, la polyvalence est le meilleur des atouts»

Jean-Pierre Chappuis  
Directeur de la Société coopérative d'habitation Genève (SCHG)  
et promoteur immobilier

Enfin, il définit et met en place une stratégie de médiatisation du programme, puis en assure sa commercialisation (vente et/ou location).

En général, il travaille, dans le privé, au sein d'une régie immobilière ou d'une entreprise spécialisée dans la promotion-construction et, dans le public, au sein d'une fondation ou d'une collectivité. Il peut aussi

travailler pour son propre compte, en tant qu'indépendant.

#### Quelles doivent être ses qualifications?

Le promoteur immobilier doit être qualifié et diplômé dans son domaine. Il doit ensuite acquérir une solide expérience sur le plan financier ou dans l'architecture (*lire aussi l'encadré plus haut*).

#### Et ses compétences?

Celles-ci doivent être aussi larges que son travail est complexe. Il doit ainsi bien connaître le droit des constructions et de l'immobilier, et être au courant des nouvelles réglementations et normes en la matière. Il doit aussi savoir élaborer un plan financier et le gérer. Il doit également avoir des qualités d'entregent, de diplomatie et de négociation. «Dans notre boulot, un carnet d'adresses bien

### Où et comment se former?

Il y a deux filières de formation: **La filière professionnelle** par le biais du Brevet fédéral de promoteur immobilier, organisé par USPI Formation. Pour pouvoir suivre le cursus, le candidat doit être au bénéfice d'une formation de base reconnue (CFC, maturité, diplôme d'une haute école, etc.) et d'au moins trois années de pratique professionnelle à plein temps dans un métier de l'immobilier en Suisse. S'il ne dispose pas de ce prérequis académique, il doit alors avoir au moins cinq années de pratique professionnelle dans l'immobilier ou l'architecture.

**La filière académique** par le truchement du Master en immobilier, dont les cours sont donnés par l'Institut d'études immobilières (IEI). Pour suivre ce cursus, le candidat doit être porteur d'un titre de niveau universitaire (bachelor, licence, master ou diplôme en économie, en droit ou en architecture). **F.B.**

Infos [www.uspi-formation.ch](http://www.uspi-formation.ch)  
[www.iei-geneve.ch](http://www.iei-geneve.ch)

rempli est très utile», ajoute Jean-Pierre Chappuis. En outre, le promoteur immobilier doit faire preuve de dynamisme et d'initiative. Il doit être organisé, rigoureux, méthodique, polyvalent, disponible et souple dans ses horaires, et encore, résistant au stress.

Un trait particulier à cette profession est celui de la patience. Le promoteur immobilier doit en effet en avoir une bonne dose. Et pour cause: les projets demandent plusieurs années, voire parfois plusieurs décennies pour être réalisés. «Et à Genève, où les autorisations de construire sont lentes à obtenir, il faut avoir encore plus de patience», sourit Jean-Pierre Chappuis.

(\*) Série réalisée en collaboration avec l'Association professionnelle des gérants et courtiers en immeubles de Genève (APGCI)