

## Introduction au marketing immobilier et méthodologie

> Par Danielle Perruchoud

Les différents acteurs du marché immobilier suisse ont connu ces dernières années une situation confortable, en raison généralement d'une demande relativement soutenue et de conditions d'acquisition financières, très favorables.

Les conditions générales du marché subissent depuis peu de nouvelles contraintes qui ne manquent pas d'avoir de l'influence sur le comportement des différents intervenants et en particulier sur les acheteurs.

C'est dans les périodes où le marché est plus « tendu » que les clients veulent traiter avec des professionnels formés et compétents et qu'ils ont les plus grandes attentes et exigences vis-à-vis de leurs interlocuteurs.

Ce cours est consacré à l'introduction au marketing immobilier. Il vous permettra d'acquérir une meilleure connaissance du marché et de comprendre quels sont les outils et les techniques qu'un professionnel doit maîtriser pour se démarquer de ses concurrents et être compétitif tout en offrant à ses clients un service de qualité, dans le respect de l'éthique et de la déontologie professionnelle.

Lors de ce cours, les aspects suivants seront abordés :

- > connaissances générales du marketing ;
- > mise en application des différents outils du marketing dans le domaine immobilier ;
- > compréhension, segmentation et analyse du marché immobilier ;
- > compréhension de l'évolution des différents marchés ;
- > connaissance et différenciation des différents produits immobiliers ;
- > compréhension de la théorie relative à la formation des prix ;
- > etc.

Les différents éléments qui seront développés lors du cours d'introduction offriront aux candidats les bases techniques pour aborder les cours de marketing d'acquisition, de marketing de vente, des activités de commercialisation et de communication qu'ils suivront dans le cadre du brevet de courtier.

En outre, dans le cadre de ce cours, plusieurs périodes seront consacrées à la préparation du « travail de projet » que les candidats devront réaliser. En particulier, la méthodologie à suivre sera présentée.