



Code de déontologie de l'USPI Genève

Edition 2004

PREAMBULE	3
REGLES GENERALES	3
RELATIONS AVEC LE PUBLIC	3-4
RELATIONS AVEC LA CLIENTELE	4-5
RELATIONS AVEC LES CONFRERES	5-7

Code de déontologie de l'USPI Genève

• Article premier: Préambule

Le présent Code de Déontologie est adopté par l'Association Professionnelle des Gérants et Courtiers en Immeubles, l'USPI Genève et l'Association des Promoteurs Constructeurs Genevois. Il s'applique aux membres de ces trois associations qui se sont engagés personnellement à le respecter.

• Article 2: Règles générales

- 2.1. Le présent Code de Déontologie vise à assurer, par son acceptation librement consentie, que les professionnels de l'immobilier respectent, dans leurs relations avec le public, la clientèle et leurs confrères, non seulement les lois applicables, mais également les règles de conduite concernant l'éthique de la profession.
- 2.2. Le professionnel de l'immobilier se doit de se conformer à son statut professionnel et d'agir en toutes circonstances avec loyauté, dignité et courtoisie.
- 2.3. Tout en préservant les intérêts de son client, le professionnel de l'immobilier doit favoriser les solutions transactionnelles. Il veille à ce que les accords conclus soient réglés par des conventions claires et précises.
- 2.4. Le professionnel de l'immobilier veille à la loyauté de la concurrence et à la correction des rapports confraternels.
- 2.5. Le professionnel de l'immobilier s'efforce d'élever le niveau de ses compétences en développant ses connaissances et celles de ses collaborateurs et en encourageant, à cet effet, la formation professionnelle continue.

• Article 3 : Relations avec le public

- 3.1. Le professionnel de l'immobilier doit se tenir au courant de l'évolution de l'économie immobilière afin de contribuer à l'évolution des concepts généraux en matière de fiscalité, de législation, d'urbanisme et d'autres questions relatives à la propriété foncière.

- 3.2. Il est du devoir du professionnel de l'immobilier d'être, en tout temps, bien informé des conditions du marché, afin de pouvoir conseiller le public et le faire bénéficier de prestations optimales.
- 3.3. Dans les transactions et contrats dont il a la charge, le professionnel de l'immobilier s'emploie à éviter toute présentation erronée des faits, pratiques douteuses et fraudes, et veille à ce que les accords conclus correspondent à la réalité.
- 3.4. En matière de publicité commerciale, le professionnel de l'immobilier veille particulièrement à donner une description exacte de l'objet qu'il vend ou loue. Dans la règle, il indique son nom dans les annonces qu'il publie.

• Article 4 : Relations avec la clientèle

- 4.1. En acceptant un mandat, le professionnel de l'immobilier s'engage à défendre et à promouvoir les intérêts de son mandant. Il a l'obligation de renoncer à son mandat si le devoir de fidélité envers les intérêts de son client implique qu'il transgresse les règles professionnelles.

Le professionnel de l'immobilier ne doit pas représenter des parties ayant un conflit d'intérêts. Lorsque des clients qui l'ont mandaté sont en litige, il peut toutefois intervenir comme médiateur sur demande conjointe des parties.

- 4.2. Dans la mesure du possible, le professionnel de l'immobilier n'accepte qu'un mandat écrit afin d'éviter les malentendus et désaccords, et d'être en mesure d'assurer les meilleurs services au mandant. En matière de courtage, il s'efforce d'obtenir l'exclusivité du mandat.
- 4.3. Le professionnel de l'immobilier doit indiquer aux personnes avec lesquelles il traite s'il agit en qualité de mandataire ou pour son propre compte.
- 4.4. Le professionnel de l'immobilier doit indiquer les bases de calcul de sa rémunération ainsi que les tarifs usuels.

Il ne doit pas accepter d'autre rémunération que celle découlant de son mandat, sauf accord formel de toutes les parties intéressées.

- 4.5. Le professionnel de l'immobilier doit transmettre à son mandant toutes les offres qu'il reçoit pour un objet, qu'elles soient présentées par l'entremise d'un autre professionnel ou d'un acquéreur potentiel.
- 4.6. Les montants revenant à la clientèle sur les fonds détenus par les professionnels de l'immobilier dans le cadre de leur activité, restent en tout temps à disposition des clients concernés. Toute convention contraire, conclue dans la mesure du possible en la forme écrite, demeure réservée.

- 4.7. Le professionnel de l'immobilier recommande l'intervention d'un spécialiste (avocat, architecte, ingénieur, etc...) lorsque les intérêts de son client l'exigent.
- 4.8. Le professionnel de l'immobilier ne doit pas accepter d'établir une expertise qui dépasse le domaine de son expérience, sans s'assurer le concours d'un spécialiste pour le genre d'objet en question, préalablement agréé par le client. Dans ce cas, les limites de l'intervention du spécialiste doivent être clairement définies.
- 4.9. Le professionnel de l'immobilier ne doit pas se charger de rendre une expertise ou de fournir une consultation sur un objet dans lequel il a ou pourrait avoir un intérêt.
- 4.10. Lorsqu'il agit en qualité de gérant ou d'administrateur, le professionnel de l'immobilier ne doit pas accepter de commission, de remise ou de bénéfice sur les sommes engagées pour le compte d'un propriétaire, sans l'accord de ce dernier.
- 4.11. Sous réserve de la rémunération usuellement perçue au titre de recherche d'assurances ou de financements et des rabais en raison du volume d'annonces publicitaires, le professionnel de l'immobilier s'interdit de recevoir toute rémunération, telle que rabais de quantité, rétrocession, commission, etc..., auprès des prestataires de services ou fournisseurs qu'il mandate pour le compte de ses clients.
- 4.12. Le professionnel de l'immobilier s'efforce de faire bénéficier son client des prestations au meilleur rapport qualité-prix.

Il veille à traiter avec des intervenants (entreprises, mandataires, etc...) respectant la loi et les usages, notamment en matière salariale et de paiement des charges sociales.

• Article 5 : Relations avec les confrères

- 5.1. Le professionnel de l'immobilier doit conduire ses affaires dans un esprit de saine concurrence, tout en veillant à ce qu'il n'en résulte pas de litige avec ses confrères.

Il s'interdit de faire usage de procédés incorrects ou déloyaux pour entrer en relation d'affaires avec les clients de ses confrères.

- 5.2. Le professionnel de l'immobilier ne doit pas porter de jugement sur les pratiques professionnelles de ses confrères, ni sur les transactions réalisées par ceux-ci, sauf si son avis lui est formellement demandé. Dans ce cas, il doit s'exprimer sans parti pris, en respectant l'éthique professionnelle.

Est formellement interdit tout comportement, en particulier toute indication faite à des tiers, qui tendrait à dénigrer un confrère quant à sa solvabilité, sa compétence ou sa correction professionnelle.

- 5.3. Le professionnel de l'immobilier n'est pas tenu d'indiquer systématiquement à ses confrères les biens immobiliers qu'il a à vendre ou à louer.

En revanche, lorsqu'un confrère lui demande si tel bien est à vendre ou à louer, le professionnel immobilier est tenu de fournir le renseignement.

- 5.4. Le professionnel de l'immobilier investi d'un mandat d'un confrère ne peut, sans l'accord de ce dernier, avoir recours à un autre mandataire.

- 5.5. Le mandat exclusif de courtage détenu par un professionnel de l'immobilier doit être respecté par ses confrères. Le mandataire doit toutefois accepter la coopération de confrères s'il s'avère que c'est dans l'intérêt du mandant.

Les négociations concernant l'objet du mandat exclusif doivent être menées avec le mandataire exclusif et non pas avec le mandant, à moins que le mandataire exclusif y consente.

- 5.6. Le professionnel de l'immobilier peut intervenir auprès d'un propriétaire en vue de la vente ou de la location d'un bien immobilier déterminé lorsque le mandataire ne lui fournit pas les renseignements qu'il lui demande, ne transmet pas ses offres au propriétaire ou ne lui communique pas les réponses de celui-ci.

- 5.7. Le professionnel de l'immobilier ne peut offrir en vente ou en location un bien immobilier lorsqu'un confrère a déjà été mandaté à cet effet ou a été chargé de la gestion de ce bien, sans y avoir été autorisé par ledit confrère ou sans en avoir été chargé par le propriétaire.

Le professionnel de l'immobilier s'abstiendra toutefois de toute démarche déloyale en vue d'obtenir le mandat.

Tout avis écrit par lequel un professionnel de l'immobilier offre à un confrère un bien immobilier à vendre ou à louer équivaut pour celui à qui l'avis est adressé à l'autorisation exigée à l'alinéa précédent.

- 5.8. Le professionnel de l'immobilier ne doit pas offrir ses services à un client qui lui a été présenté par un confrère. Cette restriction doit cependant être limitée dans le temps et de manière raisonnable en fonction des circonstances et de la nature des affaires traitées ; en matière de courtage, elle ne doit pas dépasser une année.

5.9. Le professionnel de l'immobilier autorisé à traiter directement avec un client une affaire qui lui a été présentée par un confrère doit informer régulièrement ce dernier et le rémunérer.

5.10. Le partage des commissions doit en principe se faire sur des bases arrêtées préalablement par écrit (taux ou montant et mode de partage de la commission) afin d'éviter toute discussion lorsque l'affaire se réalise.

A défaut d'entente préalable, le partage a lieu par parts égales entre les participants à l'opération.

5.11. Le professionnel de l'immobilier au bénéfice d'un contrat de gérance d'un bien déterminé doit les commissions prévues par les conditions générales édictées par l'USPI Genève au confrère qui lui procure à sa demande un locataire.

A défaut de contrat de gérance et en présence d'un cas de courtage de location, la commission reçue est partagée par parts égales entre les confrères intervenants, sauf convention contraire.

5.12. Lorsqu'il a recours à d'autres mandataires, le professionnel de l'immobilier s'efforce de collaborer avec des confrères soumis au présent code de déontologie.

5.13. Le professionnel de l'immobilier s'interdit de débaucher les employés de ses confrères.

S'il engage l'employé d'un confrère, le professionnel de l'immobilier veille à en informer ce dernier lors de la conclusion du contrat au plus tard.