

label courtier

La vente ou l'achat d'un bien immobilier constitue une opération complexe. Le courtier en immeubles est un intermédiaire entre le vendeur et l'acquéreur. Il conseille et assiste les parties dans toutes les démarches nécessaires au bon déroulement de la transaction.

Compte tenu du rôle important joué par le courtier, il importe que celui-ci offre toutes les garanties de professionnalisme et de sérieux que les clients sont en droit d'attendre de lui.

Pour bénéficier du Label Courtier, un membre doit certifier que l'ensemble de ses collaborateurs actifs dans le courtage respecte les dispositions et les obligations définies dans notre Règlement. Il garantit à la clientèle le choix d'un mandataire professionnel et sérieux.

Le **Label Courtier** constitue la marque de reconnaissance des courtiers professionnels de l'USPI Genève.

Fondée en 1879, notre Association professionnelle regroupe une quarantaine de maisons actives notamment dans la gérance, le courtage, l'expertise, la promotion et le conseil immobilier. Pour être admis, nos membres doivent répondre à des conditions sélectives se rapportant notamment à leur savoir-faire, leur réputation et leur santé financière. La liste des membres de l'USPI Genève est tenue à jour sur www.uspi-geneve.ch.

uspi⁺genève
union suisse des professionnels de l'immobilier

Le Label immobilier
www.uspi-geneve.ch



USPI Genève · Tél. 022 715 02 20 · info@uspi-geneve.ch

label courtier



uspi⁺genève
union suisse des professionnels de l'immobilier

Le Label immobilier

www.uspi-geneve.ch

Exigences

Le Règlement relatif au Label Courtier fixe des exigences élevées en matière de formation et d'expérience professionnelle ainsi que de formation continue.

Les courtiers doivent ainsi être au bénéfice d'une formation professionnelle spécifique dispensée par l'Association Professionnelle des Gérants et Courtiers en Immeubles (APGCI) ou pouvoir se prévaloir d'une longue expérience professionnelle dans la branche.

Dans un domaine d'activité aux multiples facettes et en constante évolution, les courtiers doivent maintenir un haut niveau de compétences en suivant chaque année au moins un séminaire de formation continue.



Déontologie

Le courtier défend et promeut les intérêts de son mandant en veillant à la stricte application des règles professionnelles et déontologiques. Il refuse tout mandat pouvant contrevenir aux règles de la profession ou constituer un conflit d'intérêt.

En règle générale, le mandat doit revêtir la forme écrite et être rédigé en termes clairs et précis. Il comprend une description détaillée des services fournis. Le courtier informe clairement le mandant sur les obligations découlant de la conclusion d'un contrat de courtage avec plusieurs courtiers pour un même objet.



Professionalisme

Le courtier s'engage à présenter loyalement les objets en vente et refuse toute pratique illégale ou frauduleuse. La publicité mise en œuvre par le courtier doit être réaliste et objective. Elle ne contient pas d'information trompeuse ou erronée.

Le courtier indique clairement les bases de calcul de sa rémunération. Il n'accepte pas de rémunération ou d'avantages personnels autres que ceux découlant de son mandat, sauf accord formel entre les parties.

