



Code de déontologie

Etat au 2 juin 2010

TABLE DES MATIÈRES

PRÉAMBULE	3
Section 1: Règles générales	3
Section 2: Relations avec la clientèle	4
Section 3: Relations avec les confrères	6

Code de déontologie

PRÉAMBULE

Le présent Code de déontologie s'applique aux membres de l'USPI Genève, de l'Association des Promoteurs Constructeurs Genevois (APCG) et de l'Association Professionnelle des Gérants et Courtiers en Immeubles (APGCI). Il s'applique également aux employés des membres de ces trois associations qui doivent tous s'engager à s'y conformer dans leur contrat de travail.

Section 1: Règles générales

- 1.1 Le professionnel de l'immobilier respecte, dans ses relations avec le public, la clientèle et ses confrères, non seulement les lois applicables, mais également les règles de conduite concernant l'éthique de la profession.
- 1.2 Le professionnel de l'immobilier se conforme à son statut professionnel et agit en toutes circonstances avec loyauté, dignité et courtoisie.
- 1.3 Il respecte ses confrères et les règles sur la concurrence.
- 1.4 Le professionnel de l'immobilier veille à assurer, par son comportement, une image favorable de la profession auprès des clients, des locataires, des autorités, des autres professions, des médias et du public en général.
- 1.5 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.

Dans les transactions et contrats dont il a la charge, le professionnel de l'immobilier évite toutes présentations erronées des faits, pratiques douteuses et fraudes, et veille à ce que les accords conclus correspondent à la réalité.

S'agissant en particulier de la publicité commerciale, le professionnel de l'immobilier donne une juste description de l'objet qu'il vend ou loue. Dans la règle, il indique son nom dans les annonces qu'il publie et évite de publier une annonce sous chiffre.

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.

- 1.6 Dans ses contacts avec les clients, les locataires, les autorités, les autres professions et ses confrères, le professionnel de l'immobilier privilégie la forme écrite afin d'éviter tout malentendu et d'assurer un suivi optimal des dossiers.

- 1.7 Le professionnel de l'immobilier est soumis au devoir de discrétion qui s'étend à tous les faits portés à sa connaissance dans l'exercice de son activité. Ce devoir porte également sur les clients, les confrères ainsi que les autres personnes avec lesquelles le professionnel de l'immobilier traite. Il se prolonge au-delà de la fin du mandat.

Le professionnel de l'immobilier est délié de ce devoir en cas de consentement exprès du mandant ou de la personne concernée ainsi que dans la mesure où la loi l'impose.

- 1.8 Le professionnel de l'immobilier 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.
- 1.9 Le professionnel de l'immobilier doit se tenir au courant de l'évolution de l'économie immobilière, de la législation, de la fiscalité, de la construction et de l'urbanisme notamment. Il contribue également à l'évolution de ces domaines.

A ces fins, il suit régulièrement des cours de formation professionnelle continue et/ou met à jour ses connaissances de toute autre manière (notamment par la lecture). Il veille à ce que ses collaborateurs en fassent autant.

Le professionnel de l'immobilier aide au développement de la profession en faisant bénéficier ses confrères de ses connaissances et de ses expériences d'intérêt général.

Section 2: Relations avec la clientèle

- 2.1 En acceptant un mandat, le professionnel de l'immobilier s'engage à défendre et à promouvoir les intérêts de son mandant.

Le professionnel de l'immobilier ne doit pas être mandaté par des parties ayant un conflit d'intérêts. Par ailleurs, 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 se charger de rendre une évaluation ou de fournir une consultation sur un objet pour lequel il a ou pourrait avoir un intérêt, sous réserve de l'accord exprès de son mandant.

- 2.2 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'assurer les meilleurs services au mandant.

En matière de courtage, il s'efforce d'obtenir l'exclusivité du mandat, sauf si l'intérêt du mandant exige la coopération de confrères. Avant d'accepter le mandat, il doit demander au client si celui-ci a déjà confié le mandat à autrui.

- 2.3 Le professionnel de l'immobilier doit indiquer les bases de calcul de sa rémunération ainsi que les prestations couvertes par celle-ci.

Il ne doit pas accepter d'autre rémunération que celle découlant de son mandat.

En particulier, le professionnel de l'immobilier s'interdit de recevoir pour son propre compte toute rémunération, telle que rabais de quantité, rétrocession ou commission, auprès des prestataires de services ou fournisseurs qu'il mandate pour le compte de ses clients. Toutefois, la rémunération usuellement perçue à titre de recherches et de gestion d'assurances ou de financements ainsi que les rabais en raison du volume d'annonces publicitaires sont admis.

- 2.4 Tout au long du mandat, le professionnel de l'immobilier agit avec diligence. En particulier, il s'efforce de faire bénéficier son client des prestations au meilleur rapport qualité-prix.

- 2.5 Le professionnel de l'immobilier informe régulièrement le mandant du suivi des activités confiées. Il fournit également les renseignements sollicités par celui-ci.

En matière de courtage, 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 ou vendeur potentiel.

- 2.6 Le professionnel de l'immobilier présente régulièrement ses décomptes de gestion au client.

Les montants revenant à la clientèle sur les fonds détenus par le professionnel de l'immobilier dans le cadre de son activité restent en tout temps à disposition des clients concernés.

- 2.7 Le professionnel de l'immobilier conseille le mandant sur le choix des mesures à prendre.

Cependant il recommande l'intervention d'un spécialiste (avocat, notaire, fiscaliste, architecte, ingénieur, etc.) lorsque les intérêts de son client l'exigent.

Le professionnel de l'immobilier ne doit pas accepter d'établir une évaluation qui dépasse le domaine de ses compétences et 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.

- 2.8 Le professionnel de l'immobilier peut déroger aux dispositions de la présente section avec l'accord exprès du mandant, sauf si d'autres règles professionnelles ou légales sont alors enfreintes.

Section 3: Relations avec les confrères

- 3.1 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.

- 3.2 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.

- 3.3 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.

- 3.4 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. Dans ce cas, les négociations concernant le mandat de coopération des confrères doivent être menées avec le mandataire exclusif et non avec le mandant, à moins que le mandataire exclusif y consente.

- 3.5 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 de l'immobilier est tenu de fournir le renseignement.

- 3.6 Le professionnel de l'immobilier n'est pas en droit d'offrir ses services de gérance au propriétaire d'un bien immobilier dont la gérance est déjà confiée à un confrère. Toutefois, il peut procéder ainsi lorsqu'il y est invité préalablement par ledit propriétaire.

En matière de courtage, le professionnel de l'immobilier ne peut pas offrir en vente un bien immobilier lorsqu'un confrère a déjà été mandaté à cet effet ou qu'il est chargé de la gérance locative de ce bien. Il ne peut agir ainsi qu'avec l'autorisation dudit confrère ou sur mandat du propriétaire. Dans ce dernier cas, le professionnel de l'immobilier s'abstiendra de toute démarche déloyale en vue d'obtenir le mandat.

Si la vente d'un bien immobilier déterminé est confiée à un confrère, le professionnel de l'immobilier ne peut intervenir directement auprès du propriétaire en vue de la vente dudit bien immobilier que dans les cas suivants : (a) lorsque le confrère ne lui fournit pas dans un délai raisonnable le renseignement comme sollicité à l'article 3.5 alinéa 2, (b) qu'il ne transmet pas ses offres d'achat au propriétaire ou (c) qu'il ne lui communique pas les réponses de celui-ci.

De manière générale, le professionnel de l'immobilier conserve la possibilité d'offrir ses services (gérance, courtage, etc.) en s'adressant directement à des propriétaires si l'offre n'est pas ciblée et que tous les propriétaires d'un périmètre suffisamment large sont contactés.

- 3.7 Le professionnel de l'immobilier ne doit pas offrir ses services à un client qui lui a été présenté par un confrère sans l'autorisation de ce dernier. 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.

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.

- 3.8 Le partage des commissions de courtage entre confrères 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 des commissions et la répartition de la prise en charge des frais s'effectuent par parts égales entre les participants à l'opération.

Ces règles s'appliquent aux courtages de vente et de location ainsi qu'aux courtages financiers et d'assurances notamment.

- 3.9 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 ou à d'autres codes au contenu similaire.

Approuvé par l'Assemblée générale de l'USPI Genève du 2 juin 2010

Approuvé par l'Assemblée générale de l'APCG du 26 avril 2010

Approuvé par l'Assemblée générale de l'APGCI du 4 mai 2010