

CHARTRE DE DEONTOLOGIE

De l'Association des Agences et Courtiers Immobiliers Genevois « ACIGe »

Préambule

La présente Charte de déontologie s'applique aux membres de l'Association des Agences et Courtiers Immobiliers Genevois (ci-après la « **Charte** »).

Elle s'applique également aux employés des membres de l'Association des Agences et Courtiers Immobiliers Genevois (ci-après « **ACIGe** ») qui doivent tous s'engager à s'y conformer dans leur contrat de travail.

La présente Charte vise à détailler les règles déontologiques et éthiques applicables à l'activité professionnelle déployée par les membres de l'ACIGe (ci-après, individuellement, le « **Membre** » ou, collectivement, les « **Membres** »).

Chapitre 1 – Règles générales et devoirs des Membres

- 1.1 Il est notamment attendu d'un Membre (i) qu'il dispose d'une très bonne connaissance, du métier qu'il exerce, de la situation du marché immobilier genevois, ainsi que de la législation, de la fiscalité et des règles d'usages y relatifs, (ii) qu'il soit capable d'effectuer une estimation précise d'un bien immobilier et (iii) qu'il soit apte à suivre ses dossiers de manière professionnelle et consciencieuse et qu'il soit, en tout temps, en possession des documents d'usages nécessaires à la vente d'un bien immobilier.
- 1.2 Le Membre est soumis au devoir de discrétion, lequel s'étend à tous les faits portés à sa connaissance dans l'exercice de son activité. Ce devoir porte, notamment, sur les clients, les confrères, ainsi que toutes personnes avec lesquelles le Membre traite.

- 1.3 Dans l'exercice de son activité professionnelle, le Membre respecte non seulement les dispositions légales applicables, mais également les règles de conduite concernant l'éthique de la profession.
- 1.4 Le Membre se conforme à son statut professionnel et agit en toutes circonstances avec loyauté, dignité et courtoisie, ce, vis-à-vis, notamment, de ses clients, de ses confrères ou des tiers. En particulier, il veille à donner, par son comportement, une image positive et valorisante de sa profession.
- 1.5 Tout en préservant les intérêts de son client, le Membre doit favoriser les solutions transactionnelles. Il veille à ce que les accords conclus soient réglés par des conventions claires et précises.
- 1.6 Dans les contrats et transactions dont il a la charge, le Membre évite toutes présentations erronées ou fallacieuse des faits, pratiques douteuses et fraudes, et veille à ce que les accords conclus correspondent à la réalité.
- 1.7 S'agissant de la publicité commerciale, le Membre donne une juste description de l'objet dont il est chargé de vendre.
- 1.8 Le Membre est tenu d'indiquer aux personnes avec lesquelles il traite, s'il agit en qualité de mandataire ou pour son propre compte.

Chapitre 2 – Relations avec la clientèle

- 2.1 En acceptant un mandat confié par un acquéreur ou vendeur d'un bien immobilier (ci-après le « **Mandant** » ou le « **Client** »), le Membre s'engage à défendre et à promouvoir les intérêts de celui-ci.
- 2.2 Le Membre ne peut pas être mandaté par des parties ayant un conflit d'intérêts. Par ailleurs, le Membre a l'obligation de renoncer à un mandat si le devoir de fidélité envers les intérêts de son Mandant implique qu'il transgresse les règles professionnelles.
- 2.3 Sous réserve de l'accord écrit du Mandant, lequel doit être donné en toute connaissance de cause, le Membre s'abstient d'accepter un mandat sur un bien immobilier pour lequel il a ou il pourrait avoir un intérêt.
- 2.4 Le Membre s'efforce de toujours conclure les mandats de courtage que lui confie ses Mandants en la forme écrite.

- 2.5 Le Membre s'engage à refuser un mandat qui dépasserait le domaine de ses compétences et de son expérience, sous réserve qu'il s'entoure des conseils d'un spécialiste que le Mandant aura préalablement accepté.
- 2.6 Tout au long de son mandat, le Membre agit avec diligence et s'abstient de recevoir, pour son propre compte, toute autre rémunération que la commission convenue avec son Mandant.
- 2.7 Le Membre informe régulièrement son Mandant du suivi des activités confiées et lui fournit tout renseignement qu'il sollicite.

Chapitre 3 – Relations avec les confrères

- 3.1 Le Membre conduit ses affaires dans un esprit de saine concurrence, tout en veillant à ce qu'il n'en résulte pas de litige avec ses confrères.
- 3.2 Le Membre s'interdit de faire usage de procédés incorrects ou déloyaux pour entrer en relation d'affaires avec les clients de l'un de ses confrères.
- 3.3 Le Membre investi d'un mandat d'un confrère ne peut, sans l'autorisation écrite de ce dernier, avoir recours à un autre confrère ou autre mandataire.
- 3.4 Le mandat exclusif ou non-exclusif de courtage confié à un Membre doit être respecté par les autres Membres. Le Membre doit toutefois accepter la coopération d'un confrère s'il s'avère que cela est dans l'intérêt du client. Dans un tel cas, les négociations concernant le mandat de coopération de confrères doivent être menées exclusivement avec le mandataire initialement mandaté par le Mandant, et non avec le Mandant, ce, sous réserve de l'accord du mandataire initialement mandaté.
- 3.5 Le Membre n'est pas tenu d'indiquer systématiquement à ses confrères les biens immobiliers qu'il a à vendre. En revanche, lorsqu'un autre Membre lui demande si un certain bien est à vendre, le Membre est tenu de fournir le renseignement.
- 3.6 Lorsqu'il a recours à d'autres mandataires, le Membre s'efforce de collaborer avec d'autres Membres.

Chapitre 4 - Règle de partage de dossiers

- 4.1 Le Mandataire investi ou pas d'un mandat de recherche d'un bien immobilier qui présentera un acquéreur potentiel d'un bien immobilier au Mandataire investi d'un mandat de vente du même bien immobilier, qui l'accompagnera lors des visites, et qui suivra le processus jusqu'à la signature de l'acte de vente du bien en question, est réputé être celui qui aura le droit au partage de la commission.
- 4.2 La sincérité et le caractère complet des données relatives à un bien immobilier dont un Membre s'est vu confié la vente par la conclusion d'un contrat de mandat mentionnant le prix de vente et le pourcentage ou le montant de la commission sont de la responsabilité de celui-ci.
- 4.3 Lors d'une demande de visite « croisée », le Membre doit immédiatement informer son confrère/sa consœur du montant de la commission à percevoir en cas de vente du bien immobilier concerné, tel que prévu par le contrat mandat de courtage auquel il est parti.
- 4.4 Dès lors qu'un Membre décide de partager un dossier avec un confrère, ce dernier s'interdit de démarcher le propriétaire du bien immobilier du dossier en question.
- 4.5 Dans le cas d'un partage d'une commission entre deux Membres ou un Membre et un confrère, il s'effectuera à raison, pour chacun, de 50% du montant de la commission facturée et encaissée au client. Dans un tel cas, la responsabilité de la facturation de la commission globale incombe au mandataire initialement mandaté par le client concerné.

Nonobstant ce qui précède, en cas accord du mandataire initialement mandaté par le client concerné, deux factures distinctes pourront être adressées au notaire qui instrumente la vente du bien immobilier concerné.

- 4.6 Aucun des Membres concernés par un partage de commission ne pourra procéder à une retenue sur la commission à partager, sous réserve de l'accord préalable écrit de l'autre mandataire (ou des autres mandataires) concerné(s) par le partage de commission.

Chapitre 5 - Litige entre Membres

- 5.1 En cas de litige entre deux ou plusieurs Membres, ceux-ci s'efforcent de trouver, ensemble, une solution leur permettant de résoudre ledit litige à l'amiable.
- 5.2 En cas d'échec d'un règlement amiable du litige par les Membres concernés eux-mêmes, le Comité de l'ACIGe peut être saisi par l'un des Membres partie au litige. Le Comité de l'ACIGe tente alors d'aider les Membres concernés à résoudre le litige qui les oppose.