

Carte professionnelle de courtier USPI

1. Définition

- Le courtier en immobilier est un intermédiaire entre l'acquéreur et le vendeur, qui les conseille et les assiste dans toutes les démarches nécessaires à la transaction de vente de biens immobiliers.
- Le courtier en immobilier est tenu au secret professionnel sur tous les faits portés à sa connaissance dans l'exercice de son activité.
Il peut être délié du secret professionnel en cas de consentement exprès du mandat et lorsque la loi l'exige.

2. Carte professionnelle de courtier USPI

- Les membres de l'Union Suisse des Professionnels de l'Immobilier, à titre personnel, peuvent recevoir la carte professionnelle de courtier USPI.
- Le membre USPI labellisé, peut demander la carte professionnelle de courtier USPI pour un de ses employés. Ce dernier doit avoir fait et réussi les cours Immobase et s'engager à effectuer, dans les 2 ans, le cours Immocourtage.
- La carte professionnelle de courtier USPI peut être retirée en cas de faute grave, de non respect des règles déontologiques ou légales.
- L'entreprise doit avoir une assurance Responsabilité Civile spécifique, garantissant les erreurs professionnelles liées à l'activité de courtage.

3. Evaluation immobilière

- Le courtier évalue l'objet à vendre en fonction de valeurs réalistes et réalisables du marché immobilier. Il est garant de la stabilité du marché immobilier.
- Le courtier ne présentera pas d'objet immobilier au prix manifestement surfait ou injustifiable.
- Le courtier recommandera l'intervention de spécialistes tels qu'avocat, fiscaliste, architecte, ingénieur, etc.. afin de défendre au mieux les intérêts de ses clients.

4. Rôle du courtier et règles d'éthique

- Le courtier doit être, en tout temps, informé des conditions réelles du marché, afin de conseiller au mieux sa clientèle et la faire bénéficier de ses connaissances.
- Le courtier s'engage à présenter loyalement les objets en vente et refuse toutes pratiques illégales ou frauduleuses.
- Le courtier veillera à une publicité réaliste et justifiée des objets qu'il vend. Il veillera à ne pas diffuser d'informations trompeuses ou erronées.
- Le courtier défend et promeut les intérêts de son mandant en veillant à la stricte application des règles professionnelles et déontologiques.
- Le courtier refusera tout mandat pouvant contrevenir aux règles ci-dessus énoncées ou créer des conflits d'intérêts.
- En règle générale, le mandat sera écrit et rédigé en termes clairs, précis et compréhensibles par les parties. Il comprendra une description détaillée des services fournis et des responsabilités engagées.
- Le courtier indiquera clairement les bases de calcul de sa rémunération.
- Le courtier n'acceptera pas de rémunération ou avantage personnel autre que ceux découlant de son mandat, sauf accord formel entre les parties.
- Le courtier précisera au mandant les obligations liées à la conclusion d'un contrat de courtage avec plusieurs courtiers pour un même objet.

- Le courtier utilisera la forme écrite pour toute demande notariale ou bancaire et en informera les parties.
- Le courtier n'est pas un intermédiaire financier.
Tout versement de l'acheteur est obligatoirement effectué sur le compte du notaire.
Sauf indication contraire, le notaire sera chargé du paiement des honoraires de courtage.

4. Documents

- Le professionnel de l'immobilier doit être en possession et à même de fournir les pièces suivantes lors de la vente, pour la signature de l'acte et la demande de financement :

Objet individuel

- Contrat de courtage
- Procuration du client
- Plan cadastral
- Plans de l'objet
- Extrait de cadastre (récent)
- Etat des charges du R.F. récent
- Attestation de zone (récente)
- Copie de l'assurance incendie
- Photos de l'objet

Objet en PPE

- Contrat de courtage
- Procuration du client
- Plan cadastral
- Plans de l'objet
- Plans du parking si nécessaire
- Extrait de cadastre (récent)
- Etat des charges du R.F. (récent)
- Attestation de zone (récente)
- Copie de l'assurance incendie
- Copie du règlement d'administration
- Plans de PPE
- Copie de l'acte de constitution de PPE
- Décompte des charges
- Fond de rénovation
- Procès-verbal de l'assemblée
générale
- Photos de l'objet

Les statuts de l'USPI détaillent les règles éthiques et déontologiques applicables par les professionnels de l'immobilier.