

PREAMBULE

Le présent code de déontologie définit les règles de l'éthique professionnelle. Tous les membres de l'association sont engagés personnellement à le respecter.

1. RÈGLES GÉNÉRALES

- 1.1 Dans un système d'économie de marché, la profession immobilière se justifie en fonction des services qu'elle rend à la société. Le Code de déontologie vise à assurer à la clientèle et au public un maximum de garanties morales et la correction dans les transactions.
- 1.2 Dans ses rapports avec le public, la clientèle et ses confrères, le professionnel immobilier a pour premier devoir de respecter les dispositions légales et de se conformer à son statut professionnel.
- 1.3 Le professionnel immobilier doit veiller à ce que les transactions tendent à harmoniser les intérêts des parties et soient réglées par des conventions claires et précises.
- 1.4 Le professionnel immobilier veille à la loyauté de la concurrence et à la correction des rapports confraternels.
- 1.5 Les professionnels immobiliers s'efforcent d'élever le niveau de leurs compétences en développant leurs connaissances et en encourageant, à cet effet, la formation professionnelle continue.

2. RELATIONS AVEC LE PUBLIC

- 2.1 Le professionnel 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.
- 2.2 Il est du devoir du professionnel 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.
- 2.3 Le professionnel immobilier se comporte de telle manière que le public soit protégé contre la présentation erronée des faits, les pratiques douteuses et la fraude. Il doit contribuer, par son activité, à la conclusion de conventions qui, à la forme, correspondent à la réalité.
- 2.4 En matière de publicité commerciale, le professionnel immobilier veille particulièrement à donner une description exacte de l'objet qu'il vend, achète ou loue.
- 2.5 Le professionnel immobilier doit indiquer les bases de calcul de sa rémunération ainsi que les tarifs usuels.

3. RELATIONS AVEC LA CLIENTÈLE

- 3.1 En acceptant un mandat, le professionnel 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.
- 3.2 Le professionnel immobilier s'efforce de n'accepter qu'un mandat écrit afin d'éviter les malentendus et les désaccords et d'être en mesure d'assurer les meilleurs services au mandant. En matière de courtage, il tend à obtenir l'exclusivité du mandat.

3.3 Le professionnel immobilier conserve les sommes qu'il détient pour des tiers, d'une manière distincte de ses propres fonds.

3.4 Le professionnel immobilier recommande l'intervention d'un spécialiste (avocat, architecte, ingénieur, etc.) lorsque les intérêts de son client l'exigent.

3.5 Le professionnel 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. RELATIONS AVEC LES CONFRÈRES

4.1 Le professionnel immobilier doit conduire ses affaires dans un esprit de saine concurrence, tout en veillant à ce qu'il n'en résulte pas de litiges avec ses confrères. Le professionnel immobilier doit être prêt à faire bénéficier ses confrères de son expérience et de ses études et il ne doit pas rechercher un avantage à leur détriment.

4.2 Le professionnel immobilier ne doit pas porter un jugement sur les pratiques professionnelles d'un confrère, ni sur les transactions réalisées par un concurrent, sauf si son avis lui est formellement demandé. Dans ce cas, il doit s'exprimer en respectant l'éthique professionnelle.

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

4.4 Le mandat exclusif de courtage détenu par un professionnel immobilier doit être respecté par ses confrères. Les négociations concernant l'objet d'un mandat exclusif doivent être menées avec le mandataire exclusif et non pas avec le mandant, à moins que le mandataire exclusif y consente.

4.5 Le partage des commissions doit toujours se faire sur des bases arrêtées préalablement afin d'éviter toute discussion lorsque l'affaire se réalise. Le professionnel immobilier autorisé à traiter directement avec un client une affaire qui lui a été présentée par un confrère doit informer régulièrement ce dernier et respecter le partage de la commission convenu.

4.6 Le professionnel immobilier ne doit pas offrir ses services à un client qui lui a été présenté par un confrère, pour cette même transaction.