

CODE DE DÉONTOLOGIE

de l'Union Suisse des Professionnels de l'Immobilier – section Fribourg

1. RÈGLES GÉNÉRALES

- 1.1. 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.
- 1.2. 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**.
- 1.3. 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**.
- 1.4. Le professionnel de l'immobilier se conforme à son statut professionnel et **agit en toutes circonstances avec loyauté, dignité et courtoisie**
 - 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**. 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.
 - 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.
- 1.5. Le professionnel **se doit d'élever le niveau de ses compétences** en développant ses connaissances. 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.**

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. Il contribue également à l'évolution de ces domaines.

- 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, correspondant 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.

3. RELATION AVEC LA CLIENTÈLE

- 3.1. En acceptant un mandat, le professionnel immobiliers 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 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,
- 3.3. En particulier, le professionnel de l'immobilier se conforme **aux règles découlant de la Loi sur la protection des données (LPD)**.
- 3.4. Dans la mesure du possible, le professionnel de l'immobilier s'efforce de n'accepter 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.
- 3.5. 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.
- Il conserve les **sommes qu'il détient pour des tiers**, d'une **manière distincte** de ses propres fonds.
- 3.6. 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.
- 3.7. Le professionnel immobilier ne doit **pas accepter d'établir une expertises 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 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.
- 4.2. Le professionnel immobilier ne doit **pas porter un jugement sur les pratiques professionnelles d'un confrère**, ni sur les transactions réalisées par celui-ci, sauf si son avis lui est **formellement demandé dans l'intérêt du mandant**. Dans ce cas, il doit s'exprimer en respectant l'éthique professionnelle.
- 4.3. 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.

Dans ce cas, 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.

- 4.4. 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**.

- 4.5. Ces règles s'appliquent aux courtages de vente et de location ainsi qu'aux courtages financiers et d'assurances notamment.
- 4.6. 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**.

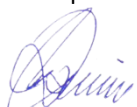
Le code de déontologie a été approuvé par l'assemblée générale du 16 juin 2026.

Le président



Jérôme Sallin

Le vice-président



Alain Charrière