

1) PRESTATIONS GENERALES

A. COURTAGE

Les honoraires font l'objet d'un accord entre les parties et varient selon la complexité et l'importance des prestations fournies. Habituellement ils sont calculés en pourcentage du montant du prix de vente inscrit dans l'acte. Néanmoins, ils peuvent aussi être calculés de manière forfaitaire (indexable au coût de la vie).

Ils sont valables aussi pour:

- un droit de superficie (sur la valeur capitalisée à 4% de la rente annuelle ou des loyers des 12 premiers mois)
- une remise de commerce (sur le loyer annuel)
- les objets mobiliers (inventaires, etc.)

Ces taux sont calculés pour toute vente de biens immobiliers de quelque nature qu'ils soient et sous quelque forme juridique que ce soit, par mutation ou par cession d'actions.

Tous ces honoraires sont calculés sur le montant du prix de vente inscrit dans l'acte et sont dus au courtier, qu'il intervienne comme négociateur ou comme simple indicateur.

En cas de vente sous forme de viager ou toute autre opération analogue (notamment vente de la nu-propriété avec constitution d'usufruit), ils se calculeront sur le capital déterminant pour l'inscription au Registre Foncier.

Lorsque le mandant met en oeuvre plusieurs agents, et cela conjointement et exclusivement, les honoraires peuvent être majorés en conséquence.

Il est essentiel que les prestations convenues soient clairement établies. Sauf mention contraire, ces prestations comprennent:

Préparation

- Etude des documents constitutifs du dossier
- Visite de la propriété par le courtier (analyse et appréciation de la propriété, de son entretien et son environnement)
- Analyse de la valeur vénale en fonction de la situation économique et des caractéristiques de la propriété
- Conseils au propriétaire quant à la fixation du prix de vente
- Constitution du dossier
- Analyse des créneaux de clientèle
- Préparation de la documentation de vente
- Etude du concept publicitaire

Recherche

- Recherche d'acquéreurs potentiels
- Organisation des visites de la propriété avec les intéressés
- Information aux acquéreurs potentiels

Conclusion

- Etude et conseils de financement aux acquéreurs
- Recherche de financement pour le compte des acquéreurs
- Négociations finales du marché entre parties
- Préparation en vue de la stipulation des actes authentiques
- Assistance des parties à la stipulation des actes

B. PUBLICITE, DEBOURS ET FRAIS DIVERS

Selon les frais effectifs, sur présentation des pièces justificatives pour la publicité et les débours tels que ports, téléphones, fax, timbres, copies, etc.

2) TARIFS HORAIRES ET FRAIS DE DEPLACEMENT

Le tarif horaire doit être déterminé clairement afin d'éviter tout litige; généralement il est scindé en 4 catégories qui tiennent compte des qualifications professionnelles des personnes qui exécutent le mandat, à savoir:

- Catégorie **A** (chef d'entreprise)
- Catégorie **B** (cadre, spécialiste)
- Catégorie **C** (personnel qualifié)
- Catégorie **D** (secrétariat)

Les frais de déplacement doivent également être fixés: frais de voiture, en fonction des kilomètres parcourus, frais de chemin de fer, en fonction du prix du billet de train (1^{ère} ou 2^e classe).

3) DISPOSITIONS FINALES

- a) La TVA (taxe sur la valeur ajoutée), calculée selon les taux déterminés par l'Administration fédérale des contributions, doit être facturée en sus des honoraires et débours convenus.
- b) Sauf convention contraire, toutes prestations convenues de manière forfaitaire est indexable chaque année proportionnellement à l'indice suisse des prix à la consommation.
- c) Pour tous les cas qui n'ont pas été expressément prévus par les présentes recommandations, les rapports entre les parties sont régis par les dispositions du Code des Obligations.

Les présentes recommandations ont été adoptées par l'assemblée générale de l'USPI Valais (Union Suisse des Professionnels de l'Immobilier Valais) du 1^{er} avril 2008. Ils entrent en vigueur immédiatement et remplacent tous les tarifs précédents.