



Formulaire d'adhésion à la FNDCl

* Prénom et Nom :

* Nom de votre entreprise/marque :

* Adresse complète :

* Téléphone :

* Adresse mail :

* Site internet / Blog :

* Page Facebook :

* Compte Twitter

* Compte Instagram :

* Autres :

* Avez-vous une expérience significative en immobilier ?

* Si oui Laquelle ?

* Quel est le statut de votre activité ? Par ex : Micro-entrepreneur, SARL, EURL ...

* Quelle est votre zone géographique d'intervention ?

* Par quels moyens vous faites-vous connaître ?

* Avez-vous suivi une ou plusieurs formations en rapport avec l'immobilier ?

* Si oui lesquelles :

* Êtes-vous déjà membre d'une association professionnelle ?

* Si oui laquelle ?

* Comment avez-vous connu la FNDCI ?

☐ Internet

☐ Réseau sociaux

☐ Recommandation

☐ Autre :

☐ Je certifie sur l'honneur ne pas être possesseur de la carte « T » (transaction) inhérente au métier d'agent immobilier, ne pas être en attente de son obtention ni détenir des parts dans une société possédant cette carte « T »

En devenant membre de la FNDCI, vous vous engagez à appliquer la charte de déontologie qui vous a été fournie à votre adhésion.

PIECES DU DOSSIER A FOURNIR :

- La charte de déontologie paraphée à chaque page, datée et signée en dernière page.
- Ce bulletin lisiblement complété et signé
- Un extrait de votre business model (détails et prix de vos prestations)
- Vos modalités de règlement (comptant, nombre d'acomptes, date du solde, ...)

Merci d'adresser votre dossier complet à l'adresse mail suivante : fndcicoachimmo@gmail.com

Une fois votre dossier complet, nous vous contacterons dans les meilleurs délais pour mener un entretien complémentaire. La FNDCI se réserve le droit d'accepter ou de refuser les candidatures.

☐ Je certifie sur l'honneur l'exactitude des renseignements fournis sur ce bulletin

Fait à

Le

Signature

CHARTE DÉONTOLOGIQUE DES COACHS IMMOBILIERS

- Annexée aux statuts de la Fédération Nationale Des Coaches Immobiliers -

PRÉAMBULE – Objet de la Charte

La charte de déontologie engage tous les membres de la Fédération Nationale Des Coaches Immobiliers (ci-après dénommée la FNDCI).

Cette Charte est le fondement éthique de leur pratique. Elle repose sur les valeurs portées par l'ensemble des membres de la FNDCI (telles que le respect, la dignité, l'éthique...). Son but est d'établir un cadre protégeant les coachs immobiliers dans l'exercice de leur pratique, mais aussi les clients et les personnes associées à leur activité.

Pour rappel la FNDCI a pour but de régir, fédérer, protéger et promouvoir la profession de coach immobilier.

ARTICLE 1^{ER} – DÉFINITION DE LA PROFESSION DE COACH IMMOBILIER

Le coaching immobilier est une méthode de vente immobilière née au Canada qui permet au propriétaire vendeur d'un bien immobilier (maison, appartement, commerce) de se voir former, conseiller et assurer une stratégie de communication, afin de traiter avec l'acheteur sans intermédiaire.

Le coach immobilier est un professionnel de la vente immobilière non soumis à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce, dite « Loi Hogue ».

Le coach immobilier n'exerce pas son activité par le biais d'un mandat et n'est pas attributaire de la carte professionnelle d'agent immobilier, dite « carte T ».

Le coach immobilier a une obligation, non pas de résultat, mais de moyens, en d'autres termes il se doit de mettre en oeuvre tous les moyens à sa disposition pour assurer une prestation cohérente avec le contrat qui le lie au vendeur.

ARTICLE 2 – LES CONTOURS DE L'ACTIVITÉ DE COACHING IMMOBILIER

Le coach immobilier a vocation à accompagner, soutenir, conseiller et aider le vendeur dans le processus de vente de son bien.

Aussi, toute activité d'intermédiation entre le vendeur et les potentiels acquéreurs, au sens de la Loi Hogue précitée, est interdite au coach immobilier.

Les moyens à la disposition du coach immobilier doivent se limiter strictement à des activités du type :

- Estimation du prix de vente du bien ;
- Valorisation du bien (conseils de mise en valeur, home staging, fourniture de photos de qualité professionnelle...) ;
- Assistance en matière de communication (aide à la rédaction de l'annonce et à sa mise en ligne, aide à la mise en ligne sur différents supports, fourniture d'un panneau, création d'un site dédié à l'annonce de vente...) ;
- Assistance en matière de techniques de vente (conseils en matière de visites du bien...) ;
- Assistance en matière de sécurisation juridique de la vente (conseils financiers ou juridiques dans la limite des connaissances du coach immobilier, assistance au cours de la signature des différents actes, orientation vers différents professionnels compétents...).

Le coach immobilier tendra à adapter ses prestations de manière à respecter le faisceau d'indices relatif à la pratique d'assistance (dite aussi « *coaching* ») des vendeurs, en évitant à tout prix de sortir de ce cadre strict.

ARTICLE 3 – RELATION CONTRACTUELLE AVEC LES CLIENTS & RÉMUNÉRATION

Le coach immobilier signe avec son client un contrat de prestation de services, JAMAIS UN MANDAT.

La FNDCl sera en mesure de fournir un contrat type que chaque membre pourra utiliser et ajuster à son activité.

Les prestations proposées devront systématiquement respecter les règles établies par la présente Charte.

Le coach immobilier proposera systématiquement des honoraires fixes, et communiquera avec une transparence totale sur leur montant avec ses clients.

Le versement de ces honoraires sera déterminé par chacun des coachs immobiliers en fonction de ses attentes, seule la règle de la transparence totale devra être scrupuleusement respectée par chacun des membres de la FNDCl.

ARTICLE 4 – ETHIQUE PROFESSIONNELLE

Les coachs immobiliers exercent leur profession avec conscience, dignité, loyauté, sincérité et probité. Par leur comportement et leurs propos, ils s'attachent à donner la meilleure image de leur profession et s'interdisent tout comportement, action ou omission susceptible de porter préjudice à l'ensemble de la profession.

ARTICLE 5 – ASSURANCE

Chaque coach immobilier a l'**obligation de souscrire à une assurance responsabilité civile professionnelle**, dont le numéro de contrat et la compagnie doivent figurer sur l'ensemble des contrats de prestations de services conclu.

ARTICLE 6 – COMPÉTENCES & FORMATION PROFESSIONNELLE

Les coachs immobiliers doivent posséder les connaissances théoriques et pratiques nécessaires à l'exercice de leurs activités.

Ils se tiennent informés des évolutions législatives et réglementaires ayant un rapport avec leurs activités ou qui sont susceptibles d'influer sur les intérêts qui leur sont confiés.

Ils doivent connaître les conditions des marchés sur lesquels ils sont amenés à intervenir et prennent les mesures nécessaires au respect de leur propre obligation de formation continue.

Les coachs immobiliers s'obligent à refuser les missions pour lesquelles ils n'ont pas les compétences requises ou à recourir si nécessaire à toute personne extérieure qualifiée de leur choix. Dans ce dernier cas, ils informent leur client de la nature des prestations concernées et de l'identité de la personne extérieure à laquelle ils ont fait appel et veillent au professionnalisme de cette dernière.

Le coach immobilier est un professionnel de la vente immobilière. Dès le début de son activité il bénéficie d'une formation ou de l'expérience requise, lui permettant d'assurer des services de qualité.

Il s'engage à régénérer sa formation et son développement personnel tout au long de l'exercice de sa profession.

ARTICLE 7 – CONFIDENTIALITÉ

Les informations délivrées par les clients des membres de la FNDCI sont strictement confidentielles et ne peuvent faire l'objet d'une quelconque diffusion sans accord préalable du client.

ARTICLE 8 – CONFRATERNITE

Dans l'exercice de leurs activités, les coachs immobiliers entretiennent entre eux des rapports de confraternité, dans le cadre d'une concurrence libre, saine et loyale.

Ils s'abstiennent de toutes paroles ou actions blessantes ou malveillantes, de toutes démarches ou manoeuvres susceptibles de nuire à leurs confrères, les dénigrer ou les discréditer.

Ils évitent tout conflit avec leurs confrères qui puisse nuire aux intérêts des clients et des autres parties aux opérations en lien avec leur activité.

Ils s'interdisent d'inciter les prospects ou les clients d'un confrère à rompre leurs relations commerciales avec ce dernier, ou encore de fournir des éléments d'appréciation erronés en vue de détourner la clientèle à leur profit.

Si un coach immobilier a connaissance d'une atteinte à la présente Charte commise par un confrère dans l'exercice de sa profession, il s'abstient de faire part de ses critiques à la clientèle et en réfère immédiatement à son confrère.

ARTICLE 9 – DEVOIRS ENVERS LA FNDCI & LA PROFESSION

Chaque coach immobilier membre de la FNDCI s'engage à rester attentif aux évolutions de la professions, mais aussi aux usages, à la culture, au contexte et aux contraintes de la fédération à laquelle il a adhéré.

ARTICLE 10 – RESPECT DES LOIS ET REGLEMENTS

Dans l'exercice de leurs activités, les coachs immobiliers agissent dans le strict respect des lois et textes réglementaires en vigueur

ARTICLE 11 – RECOURS

Les membres peuvent avoir recours volontairement à la FNDCI en cas de non-respect de l'une des règles édictées par la présente charte, ou en cas de conflit avec un client ou toute autre personne en lien avec l'activité de coaching immobilier.

Dans la mesure du possible la recherche d'un accord amiable doit systématiquement être privilégiée.