Основні Правила роботи ріелторів

в «Системі партнерських продажів нерухомості МЛС Тернопіль»

Ріелтори – фізичні особи, фізичні особи – підприємці, юридичні особи та працівники суб’єктів господарювання, які здійснюють діяльність згідно чинного законодавства, стаючи учасниками «Системи партнерських продажів нерухомості МЛС Тернопіль» та підписуючи даний документ, беруть на себе зобов'язання дотримуватися в своїй діяльності наступних Правил:

1. Учасники «Системи партнерських продажів нерухомості МЛС Тернопіль» (далі по тексту «учасники») підписують із своїми клієнтами (покупцями та власниками об’єктів нерухомості) письмові договори згідно затверджених Загальними зборами учасників шаблонів. З власником нерухомості підписується лише ексклюзивний договір з умовою оплати ним комісійної винагороди (ріелторських послуг). У виняткових випадках, в перехідний період, договір з власником нерухомості може укладатись усно з обов’язковою особистою гарантією ріелтора, що уклав такий договір, оплати комісійної винагороди партнеру-ріелтору, який представляє покупця.

 Перехідний період закінчується 01.03.2020р. і продовженню не підлягає.

1. Під час підписання договору учасники беруть на себе зобов'язання захищати та просувати інтереси своїх клієнтів найкращим чином, водночас, не застосовуючи і не допускаючи нечесних прийомів щодо іншої сторони.
2. Учасники погоджуються з тим, що розрахунок вартості послуг за проданий об’єкт нерухомості здійснюється від кінцевої ціни нерухомості. Учасники приймають логіку надання послуг клієнтам, відповідно до якої задовольняється основна потреба власника - продаж його об'єкта за максимально можливою ціною в поточних умовах ринку, а покупця - вибір найкращого варіанту серед заявлених для продажу на ринку об’єктів нерухомості.
3. Учасники у своїй діяльності дотримуються основних принципів:

 «З учасниками «Системи партнерських продажів нерухомості МЛС Тернопіль» власник отримає більше».

 «З учасниками « Системи партнерських продажів нерухомості МЛС Тернопіль» покупець має найкращий вибір об'єктів за правильними цінами».

5. Учасники не повинні вчиняти дії, що суперечать ексклюзивному договору, який уклав інший учасник зі своїми клієнтами. Перш як укладати ексклюзивний договір з власником об’єкта нерухомості, учасники зобов'язані з'ясувати наявність чинного ексклюзивного договору на вказаний об’єкт нерухомості.

 Пропозиція надання послуги власнику, що вже перебуває в договірних відносинах з іншим учасником щодо даного об’єкту нерухомості, неприпустима.

1. Учасник, з яким власник нерухомості підписав ексклюзивний договір, допомагає своєму клієнту своєчасно підготувати всі документи, необхідні для нотаріального посвідчення переходу права власності, та негайно повідомляє зацікавлених колег про всі проблеми з документами, якщо такі виникають.
2. Учасники зобов'язуються занести в базу « Системи партнерських продажів нерухомості МЛС Тернопіль » інформацію про об'єкт та умови співпраці впродовж 72 годин після підписання ексклюзивного договору. Також учасники зобов'язуються внести в базу зміни щодо стану об'єкта та умов його продажу протягом 48 годин з моменту настання таких змін.
3. Учасники можуть згідно окремого договору пропонувати своїм клієнтам додаткові платні послуги, що не входять до базового складу ріелторської послуги або направляти клієнтів до профільних фахівців за такими послугами.
4. Не допускається внесення в базу інформації про продаж або оренду об'єкта, власник якого не підписав з учасником відповідний договір ( за винятком, зазначеним в пункті 1. даних Правил ).
5. В рекламній інформації щодо об’єкта нерухомості не може бути зазначена ціна, яка не погоджена з власником. Учасники повинні уникати перебільшення, спотворення або приховування фактів, які стосуються об’єкта нерухомості та майбутніх угод щодо нього.
6. Учасники не укладають договір з власником на умовах «продати так, щоб ніхто не знав». Статус учасника має бути очевидний всім споживачам рекламної інформації, в тому числі на рекламоносіях, розміщених безпосередньо на об'єкті. (За можливості, фото об’єкту нерухомості чи інші види реклами мають містити логотип агенції нерухомості та логотип « Системи партнерських продажів нерухомості МЛС Тернопіль », затверджений на Загальних зборах учасників )
7. Учасникам забороняється:

 - рекламувати від свого імені об'єкт, власник якого підписав договір з іншим учасником, без усної згоди останнього;

 - видавати інформаційне наповнення чужих веб-сторінок за власне;

- використовувати інформаційне наповнення веб-сторінок, розроблених іншими особами без відповідного дозволу та посилань.

 Допускається розміщення в своїй рекламі посилання на ресурс з відкритим доступом до загальної бази даних об'єктів, що пропонуються для продажу або оренди учасниками.

1. Учасники зобов'язуються за погодженням з власником забезпечити своєчасний доступ на об'єкт своїм колегам та їхнім клієнтам. Надається перевага показам за відсутності власника. З метою усунення можливих звинувачень у зникненні майна під час проведення Дня Відкритих Дверей, відповідальність за підготовку об'єкта до показу покладається на учасника, який підписав ексклюзивний договір з його власником.
2. Учасники повинні розпочинати партнерські відносини з іншими ріелторами, за винятком тих випадків, коли таке партнерство не в інтересах клієнта. За такої умови комісійна винагорода для ріелтора, що не є учасником виплачується на розсуд першого.
3. Ріелтор, який прагне до партнерської угоди щодо об'єкту, який пропонується до продажу або оренди іншим учасникам, зобов'язаний уточнити з останнім розподіл комісійної винагороди до початку партнерства.

 Винагороду, яку виплачує власник нерухомості, рекомендовано розподіляти порівну (в рівних долях) між учасникам, які беруть участь в даному продажу.

1. Ріелтор, який представляє інтереси свого клієнта-покупця, повинен при першому контакті повідомити учаснику, який представляє інтереси власника, про умови оплати своїх послуг покупцем і зобов'язується надати письмове підтвердження свого статусу до огляду об’єкта нерухомості. Без дотримання цієї умови угода може не вважатися партнерською і до неї можуть бути застосовані реферальні (рекомендаційні ) відносини на розсуд учасника, який представляє інтереси власника.
2. Учасники переважно здійснюють торг щодо ціни і умов продажу об'єкта в письмовій формі. Учасники, зобов’язуються максимально швидко інформувати своїх клієнтів та один одного про пропозиції та зустрічні пропозиції щодо ціни і умов продажу об'єкта.
3. Учасники в разі виникнення конфлікту і неможливості вирішення його шляхом переговорів зобов'язуються передавати спір на розгляд відповідного органу.
4. Вся інформація « Системи партнерських продажів нерухомості МЛС Тернопіль » є конфіденційною власністю її учасників.
5. Зміни та доповнення вносяться рішенням більшості від загальної кількості присутніх на Загальних зборах учасників та доводяться до відома інших учасників.