

Кодекс етики членів Громадської організації «Львівське Об'єднання ріелторів»

Зміст

1. Преамбула

2. Визначення

3. Кодекс професійної етики:

3.1. загальні положення

3.2. Відносини з клієнтами: прихильність високою якістю послуг

3.3. Відносини з іншими фахівцями на ринку нерухомості

1. Преамбула

Так як на професіоналах, які працюють на ринку нерухомості, лежить певна відповідальність соціального і економічного характеру цей Кодекс встановлює загальні правила професійної поведінки та етики .

Його положення поширюються на всіх професійних учасників ринку нерухомості, які є членами Львівського об'єднання ріелторів.

Метою даної політики є надання клієнтам-споживачам послуг високої якості обслуговування та захист в інтересах загального блага, а також збереження досягнень і успіхів професії ріелтора для майбутніх поколінь.

2. Визначення

Агент з нерухомості (ріелтор)- є особа, яка надає послуги клієнтам, які замовлені ними при здійсненні операцій купівлі, продажу, обміну, найму(оренди) , передачі права власності або прав на майно.

3. Кодекс професійної етики

3.1. загальні положення

При здійсненні своєї професійної діяльності, агент з нерухомості(ріелтор) повинен мати визнану компетенцію та у своїй роботі:

- Регулярно оновлювати свої знання про зміни в законодавстві України, володіти інформацією та слідувати за подіями, які можуть вплинути на операції, виконвані ним.
- Бути ознайомленим з ситуацією на ринку, на якому консультує своїх клієнтів.
- Не приймати замовлення, які перевищують сферу його компетенції, за винятком випадків згоди клієнта на використання додаткової допомоги професіонала в цій галузі, і обсяг такої допомоги чітко визначено.
- Для того, щоб належним чином виконувати свої зобов'язання, щоб уникнути плутанини, перебільшення, або приховування або неправильного уявлення фактів - знайомитися з усією відповідною інформацією щодо майна, яким займається.
- Регулярно відвідувати семінари і тренінги з питань розвитку ринку нерухомості на місцевому, регіональному та національному рівнях та тримати професійні навички на найвищому рівні.

3.2. Відносини з клієнтами

У відносинах з клієнтами, агент з нерухомості(ріелтор) працює:

Етично:

- Має професійну совість, яка необхідна, щоб бути в змозі виконати завдання, покладені на нього.
- Діє доброчесно і помірковано, намагаючись не піддавати своїх клієнтів або себе збиткам.
- Піклується про законні інтереси своїх клієнтів і захищає їх.
- Обов'язок надавати надійні поради та довіра клієнтів до нього, не звільняє агента з нерухомості(ріелтора) від обов'язку рівного ставлення до інших зацікавлених сторін і дотримання

їх прав.

- Захищає клієнта-споживача послуги від шахрайства, помилкового уявлення фактів або неправильної практики в сфері нерухомості, прикладає зусилля та вчиняє дії по недопущенню в своїй практиці дій чи ситуацій, які можуть завдати шкоди клієнтам або зашкодити іміджеві професії агента з нерухомості(ріелтора).

Конфіденційно:

- Виконує свої зобов'язання підтримки конфіденційності щодо своїх клієнтів і третіх осіб у всіх питаннях, в яких йому доводиться мати справу в зв'язку із замовленням, незалежно від обставин, та забезпечує, щоб його наймані працівники діяли таким самим чином.

Законно:

- Відповідає всім формальним вимогам щодо ведення діяльності і надає всю необхідну інформацію сторонам;

- Укладає угоди на надання послуг з клієнтами в письмовій формі.

- Забезпечує, щоб угода містила правильно і чітко сформульовану інформацію, що має відношення до сторін.

Точно інформує клієнтів-споживачів про ціну своїх послуг.

- Піклується, щоб будь-які допоміжні види діяльності були здійснені в прозорій манері і не викликали будь-якого конфлікту інтересів.

Чесно:

- Надає клієнту детальну та інформацію щодо пропозицій купівлі/продажу, найму(оренди) та не вводить в оману щодо вартості запропонованих об'єктів нерухомості.

- Здійснює роботу зі сторонам за принципом прозорості.

- Не вводить в оману клієнтів-споживачів послуг, свідомо надаючи в рекламу неправдиву чи не актуальну інформацію про об'єкти нерухомості.

3.3. Відносини з іншими фахівцями на ринку нерухомості

У своїй роботі агент з нерухомості(ріелтор) має з іншими професіоналами ринку нерухомості

рівні стосунки:

- Піклується про цілісність змагань, особливо, коли має намір укласти угоду або припинити відносини з клієнтом.

- Колегіальні відносини з іншими професіоналами ринку нерухомості завжди відзначені ввічливістю і повагою.

- Не критикує діяльність професійних колег, без вагомих на то причин.

- Сприяє публікації спеціалізованих видань, за допомогою яких фахівці з нерухомості можуть надати інформацію громадськості;

- Утримується від будь-яких дій, які могли б зашкодити репутації професії та можуть заподіяти моральну чи матеріальну шкоду своїм колегам;

- Ділиться з колегами та найманими працівниками досвідом з метою підвищення престижу професії, а також з метою підвищення якості знань працівників та якості послуг, які вони надають;

- Уникає будь-яких конфліктів, які можуть поставити під загрозу інтереси клієнта.

- Не рекламує об'єкти нерухомості, інформацію щодо яких він отримав, в будь-який спосіб, від інших фахівців нерухомості(партнерів).