**КОДЕКС ЭТИКИ**

 **НП «Лига Профессиональных Риэлторов»**

1. **Раздел 1. Общие положения.**

**Ст. 1.1.** Настоящий кодекс этики является совокупностью норм, правил и договоренностей, которые должен соблюдать член ЛПР.

**Ст. 1.2.** Соблюдение всех статей Кодекса Этики является обязательными для выполнения всеми членами ЛПР.

**Ст. 1.3.** Члены ЛПР обязаны постоянно совершенствовать свои профессиональные навыки, подтверждать свою квалификацию и соответствовать стандартам профессиональной деятельности, принятым в ЛПР.

**Ст. 1.4.** Риэлтор своей практикой и суждениями обязан повышать имидж профессии риэлтора, своей компании и профессионального объединения, членом которого он является.

**Ст. 1.5.**  Риэлтор во всех проводимых им рекламных кампаниях, и при использовании любых других форм информирования населения должен представлять только объективную и правдивую информацию.

**Ст. 1.6.** Эксклюзивным предложением на рынке недвижимости является предложение по организации изменения или прекращения прав на объект недвижимости на основании Договора, заключенного между собственником и агентством недвижимости в письменной форме на платной основе.

**Ст.1.7.** Размер вознаграждения определяется сторонами договора самостоятельно.

**Ст. 1.8.** Члены ЛПР несут солидарную материальную ответственность за проводимые ЛПР мероприятия.

**Ст. 1.9.** Выполнение положений Кодекса Этики является обязательным условием аттестации брокеров и агентов, а так же сертификации Агентств недвижимости.

**Ст. 1.10.** К нарушению норм Кодекса Этики относятся: - демпинговая политика в Агентствах недвижимости, а так же - некорректная политика Агентств недвижимости по приему персонала на работу (рассылка SMS-сообщений, электронных сообщений, переговоры с риэлторами, являющимися действующими сотрудниками компаний- членов ЛПР, без уведомления (письменного или устного) об этом руководителя компании).

**Раздел 2**. **Этические нормы, регулирующие внутренние отношения членов ЛПР.**

**Ст.2.1.** Члены ЛПР имеют равные права.

Член ЛПР не должен пытаться получит какие-либо несправедливые преимущества перед другими членами ЛПР и должен осуществлять свою деятельность таким образом, что бы не создавать профессиональных конфликтов с другими членами ЛПР.

**Ст. 2.2.** В течение не более 2 дней после подписания эксклюзивного договора ответственный сотрудник агентства, заключившего эксклюзивный договор, обязан разместить на сайте ЛПР рекламные материалы с подробным описанием технического состояния объекта и условий его продажи (см. п. 5), предоставить планировку объекта, ссылку на возможность просмотра его фотоизображения. При последующем изменении цены, условий продажи, контактной информации соответствующие изменения необходимо вносить в течение одного рабочего дня.

 **Ст.2.3.** К сведениям об условиях продажи эксклюзивного объекта, подлежащими обязательному раскрытию агентствам-партнерам, относятся:

 - полный точный адрес объекта;

 - данные о технических характеристиках объекта;

 - объективное описание потребительских качеств объекта, в том числе описание

 имеющихся отклонений от санитарных и технических норм;

 - планировка объекта, в том числе сведения о произведенных самовольных, узаконенных и

 не узаконенных перепланировках и переустройствах объекта;

 - предлагаемая цена сделки, возможность корректировки этой цены;

 - возможность продажи с использованием ипотечного кредита, расчета с использованием

 субсидий и сертификатов;

 - наличие несовершеннолетних собственников, собственников действующих через

 представителя и т.п.;

 - условия планирующейся встречной покупки;

 - налоговые ожидания собственника после продажи объекта;

 - планируемые сроки фактического освобождения объекта;

 - наличие зарегистрированных залоговых обязательств;

 - наличие просрочек по оплате коммунальных платежей.

**Ст. 2.4.** Просмотр объекта, продающегося на условиях эксклюзивного договора, может производиться только после согласования и в присутствии сотрудника агентства, ответственного за обслуживание договора.

**Ст. 2.5**. Ведение переговоров с собственником объекта обо всех условиях заключения предварительного и основного договора купли-продажи объекта, продающегося на условиях эксклюзивной продажи, возможно только при участии сотрудника агентства его заключившего.

**Ст. 2.6**. Подписание предварительного договора купли-продажи объекта, продающегося на условиях эксклюзивной продажи, назначается в офисе агентства, обслуживающего договор, если стороны не договорились об ином.

**Ст. 2.7.** Агентство, обслуживающее Договор эксклюзивной продажи объекта, обязано прекратить его рекламное продвижение и предложение клиентам в день подписания предварительного договора.

**Ст. 2.8.** Агентство – представитель покупателя при необходимости в праве получить копии всех документов на объект, необходимых для работы по сделке. Копии документов, удостоверяющих личность собственника, предоставляются с его согласия.

**Ст. 2.9.** Сотрудник агентства, обслуживающий предварительный договор купли продажи эксклюзивного объекта, обязан сформировать список документов, необходимых для закрытия сделки и ее государственной регистрации, заверить его подписями участников сделки и обеспечить этим списком всех участников сделки.

**Ст. 2.10.** Оформление и оплату квитанций на оплату государственной пошлины за регистрацию перехода права собственности, а также, пакета документов для залогового комитета банка, производит агентство, представляющее интересы покупателя, формирование пакета документов для государственной регистрации перехода права собственности, производит агентство, представляющее интересы продавца.

**Ст. 2.11.** При совместном проведении ипотечной сделки организация проведения оценки объекта, включая выезд оценщика на объект, контроль за прохождением утверждения в банке объекта залога, за назначением даты сделки банком, организация процесса подачи документов на государственную регистрацию сделки возлагается на агентство-представителя покупателя, являющегося заемщиком банка.

**Ст. 2.12.** В случае возникновения необходимости получения разрешения органов опеки для продажи объекта, находящегося на эксклюзивной продаже, агентство-представитель продавца организовывает процесс получения такого разрешения.

**Ст. 2.13.** В случае возникновения необходимости получения разрешения органов опеки для продажи объекта, находящегося в собственности покупателя объекта эксклюзивной продажи, агентство-представитель покупателя организовывает процесс получения разрешения, агентство-представитель продавца обеспечивает сбор необходимых для этого дополнительных документов на объект.

**Ст. 2.14.** Организация подачи документов на государственную регистрацию сделки во всех случаях возлагается на агентство-представителя покупателя.

**Ст. 2.15.** Оплата получения дополнительных необходимых для проведения конкретной сделки, но не обязательных для государственной регистрации документов возлагается на клиента, привнесшего эти условия.

**Ст. 2.16.** Оплата работы, произведенной участниками совместной сделки, происходит согласно заключенным с клиентами агентств договорами. При этом каждое агентство не в праве претендовать на какую бы то ни было долю в вознаграждении, получаемом контрагентом.

**Ст. 2.17** Риэлтор не вправе вступать в контакт с Клиентами Контрагента с целью предложения различных услуг по вопросам недвижимости, а также передавать какие-либо рекламные материалы (визитки, буклеты, листовки, дисконты, папки продавца, покупателя со стикерами и т.д.).

**Ст. 2.18** Риэлтор вправе вступать в контакт с Клиентом Контрагента только с согласия  данного Контрагента.

**Ст. 2.19.** Риэлтор не вправе согласовывать условия совершения сделки с Клиентом Риэлтора-Контрагента напрямую, если иное не предусмотрено соглашением сторон о совместной сделке.

**Ст. 2.20.** Риэлтор при совместной сделке не должен выяснять информацию у Клиента Контрагента о заключенном Договоре на оказание риэлторских услуг с Контрагентом, в том числе о размере и условии выплаты комиссионного вознаграждения.

**Ст. 2.21** Риэлтор не вправе обсуждать с Контрагентом в присутствии Клиента какие-либо вопросы взаимодействия между собой, в том числе финансовые. Обсуждение и оплата Клиентом комиссионного вознаграждения не должна производиться в присутствии Контрагента и его Клиента.

**Ст. 2.22.** До показа Объекта недвижимости Клиенту, Риэлторы должны договориться о размере и условии выплаты комиссионного вознаграждения, а также распределении  комиссионного вознаграждения между Риэлтором и Контрагентом.

**Ст.** **2.23**. Агентство недвижимости, являющееся «принимающей стороной», обязано создать условия для конфиденциальности расчета.

**РАЗДЕЛ 3. Этические нормы, регулирующие отношения членов ЛПР и клиентов.**

**Ст. 3.1.** Представляя интересы Клиента по Договору на оказание риэлторских услуг, риэлтор совершает действия по поручению Клиента строго в соответствии с законодательством РФ и своими обязательствами по договору на оказание риэлторских услуг, заключенном в письменной форме.

**Ст. 3.2.** Риэлтор предоставляет Клиенту возможность ознакомиться с официальными документами компании.

**Ст. 3.3.** Независимо от уровня информированности Клиента, Риэлтор должен убедиться в правильном и однозначном понимании целей Клиента. Риэлтор обеспечивает понимание Клиентом его прав и возможностей, а так же понимание обязанностей Риэлтора.

**Ст. 3.4.** В случае невозможности получения всех данных, необходимых для оказания услуг в соответствии с требованиями стандарта, Риэлтор отказывается от оказания услуги или уведомляет своего Клиента о возможных последствиях неполучения необходимой информации.

**Ст. 3.5.** Риэлтор обязан до подписания Договора на оказание риэлторских услуг с Клиентом проинформировать его о принципах работы риэлторской компании, сумме и порядке оплаты комиссионного вознаграждения.

**Ст. 3.6.** Риэлтор, желая заключить или продлить Договор на оказание риэлторских услуг с Клиентом, не должен вводить Клиента в заблуждение, в том числе необоснованным завышением или занижением рыночной стоимости Объекта недвижимости.

**Ст. 3.7.** Риэлтор не имеет права вводить Клиента в заблуждение, искажать или преувеличивать факты и утаивать от Клиента информацию, касающуюся Объектов недвижимости, прав на них или сделки в целом.

**Ст. 3.8.** Представляя интересы Клиента-Продавца, Риэлтор предлагает Объект недвижимости Покупателям только по цене, согласованной с Клиентом-Продавцом.

**Ст. 3.9.** Представляя интересы Клиента-Покупателя, Риэлтор предлагает Продавцам только условия, согласованные с Клиентом-Покупателем.

**Ст. 3.10.** Прежде чем получить Представительский статус (заключить Договор на оказание Риэлторских услуг) риэлтор должен выяснить, не наделил ли Клиент аналогичным представительским статусом другого Риэлтора. Если Риэлтору стало известно, что Клиент наделил аналогичным Представительским статусом другого Риэлтора, то он должен отказаться от заключения Договора  и разъяснить Клиенту о возможных последствиях нарушения своих обязательств перед другим Риэлтором.

 **Раздел 4. Ответственность** **за** **нарушение** **Кодекса** **этики**

**Ст.4.1** Полномочиями по разрешению спорных ситуаций в рамках настоящего Кодекса Этики наделяется представительный орган Томской Лиги Профессиональной риэлторов – Комиссия по профессиональной этике.

**Ст. 4.2** В случае выявления и подтверждения фактов нарушений Кодекса Этики, финансовых и других обязательств членом ЛПР, Комиссия по профессиональной этике может принять решение: об общественном порицании члена ЛПР, о возмещении причиненного морального, материального ущерба, и, в исключительных случаях, о рекомендации Общему собранию ЛПР о приостановке членства либо об исключении Агентства недвижимости из ЛПР.

**Ст. 4.3** Рекомендации, вынесенные Комиссией по профессиональной этике, подлежат обязательному выполнению Агентством недвижимости.

**Ст. 4.4** Агентство недвижимости имеет право сообщать Комиссии по профессиональной этике ставшие ему известными нарушения настоящего Кодекса Этики другими Агентствами в письменном виде.

**Ст. 4.5.** В случае обвинения Агентства недвижимости в нарушении Кодекса Этики, финансовых и других обязательств, понесшая ущерб сторона обязана обратиться в Комиссию по профессиональной этике, прежде чем обращаться в судебные органы.

**Ст. 4.6.** Каждый член ЛПР имеет право обжаловать любое неправомерное решение Комиссии по профессиональной этике в судебном порядке.