

Кодекс норм поведения и стандарты практики Национальной ассоциации агентов по продаже недвижимости

(National Association of Realtors®)

Дата вступления в силу – 1 января 2019 г.

Везде, где в настоящем Кодексе норм поведения и преамбуле используется слово REALTORS® (агенты по продаже недвижимости), подразумевается, что оно включает ассоциированных членов (REALTOR-Associate®s).

Несмотря на то, что Кодекс норм поведения может устанавливать более строгие обязательства, чем те, что установлены законом, в ситуациях, где закон и Кодекс норм поведения противоречат друг другу, закон имеет преимущественную силу.

Преамбула

Земля — основа всего. Сохранение и развитие свободных институтов и всей цивилизации зависит от рационального использования земельных ресурсов и широкого распространения частной собственности. REALTORS® должны осознавать, что максимально эффективное и рациональное использование земельных ресурсов и максимальное распространение прав собственности на землю принесет пользу и государству, и его гражданам. Для этого требуется создание адекватных условий проживания и функциональных городов, развитие продуктивных отраслей промышленности и сельского хозяйства и сохранение здоровой окружающей среды.

Эти цели налагают обязательства, которые выходят за пределы чисто коммерческих интересов. Они накладывают серьезную социальную ответственность и патриотический долг, которым должны посвятить себя REALTORS® и к исполнению которых они должны подготовиться должным образом. Поэтому REALTORS® должны стремиться поддерживать и совершенствовать профессиональные стандарты и разделять с коллегами ответственность за высокую репутацию и честь своей профессии.

В знак признания своих обязательств перед клиентами, потребителями, общественностью и друг перед другом, REALTORS® постоянно стремятся поддерживать высокий уровень информированности в вопросах, имеющих отношение к недвижимости, и, будучи высоко осведомленными специалистами, они готовы делиться накопленным опытом и знаниями с другими. Они разрабатывают меры и предпринимают шаги для приведения в исполнение настоящего Кодекса норм поведения и оказывают помощь соответствующим регулирующим органам в устранении методов работы, которое могут неблагоприятно повлиять на общественность или подорвать их авторитет или опорочить профессию. REALTORS®, которые располагают информацией о поведении, идущем в разрез с Кодексом норм поведения и включающем растрату денег или незаконное присвоение имущества клиента, преднамеренную дискриминацию или мошенничество, ведущее к значительному экономическому урону, доводят

эту информацию до сведения соответствующего Совета или Ассоциации агентов по продаже недвижимости (Association of REALTORS®). *(Дополнено 1/00.)*

Осознавая, что сотрудничество с другими специалистами, работающими в сфере недвижимости, продвигает интересы тех, кто пользуется их услугами, REALTORS® поддерживают и продвигают идею эксклюзивного представительства интересов клиентов; не предпринимают попыток добиться незаслуженного преимущества над своими конкурентами; и воздерживаются от нежелательных комментариев о других специалистах. В ситуациях, когда от REALTORS® требуется высказать мнение или когда они считают, что их комментарии или замечания необходимы, их мнение высказывается в объективном и профессиональном формате, без предубеждений, личной мотивации или стремления получить выгоду.

Термин REALTOR® означает компетентность, справедливость и высокие моральные качества, вырабатываемые путем строгого соответствия высоким идеалам нравственного поведения в деловых отношениях. Ни возможность получения прибыли, ни поручения клиентов не могут служить оправданием отклонения от этого идеала.

Для интерпретации этого обязательства REALTORS® должны руководствоваться не чем иным, как передаваемым из поколения в поколение золотым правилом: «Поступай по отношению к другим так, как ты хотел бы, чтобы другие поступали по отношению к тебе».

Принимая такие стандарты как свои собственные, REALTORS® обязуются соответствовать их духу и букве в любых действиях, предпринимаемых как лично, так и через помощников или других лиц или с помощью технологических средств, и обязуются вести деятельность в соответствии с перечисленными ниже принципами. *(Дополнено 1/07.)*

Обязанности перед клиентами и потребителями

Статья 1

Представляя интересы покупателя, продавца, арендодателя, арендатора или другого клиента или агента, REALTORS® обязуются защищать и обеспечивать интересы своего клиента. Эта обязанность перед клиентом является основной, но она не освобождает REALTORS® от обязательства относиться ко всем сторонам справедливо. Обслуживая покупателя, продавца, арендодателя, арендатора или других лиц в неагентской роли, REALTORS® обязаны относиться ко всем сторонам справедливо. *(Дополнено 1/01.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-1**

REALTORS®, выступающие принципалами в сделках с объектами недвижимости, не освобождаются от обязательств, установленных Кодексом норм поведения. *(Дополнено 1/93.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-2**

Обязательства, установленные Кодексом норм поведения, распространяются на все мероприятия и сделки, связанные с объектами недвижимости, независимо от того, проводятся ли они лично, через электронные средства связи или каким бы то ни было другим способом.

Обязательства, налагаемые Кодексом норм поведения, остаются в силе независимо от того, выступают ли REALTORS® в роли агентов или в неагентской роли, за исключением тех случаев, когда какое-либо обязательство накладывается на агентов исключительно нормативно-

правовым актом, и такое обязательство не будет накладываться настоящим Кодексом норм поведения на REALTORS®, действующих в рамках неагентских отношений.

В настоящем Кодексе норм поведения термин «клиент» означает физическое или юридическое лицо с которым REALTOR® или его фирма имеет агентские или юридически установленные неагентские отношения; термин «потребитель» означает участника операции с недвижимостью, который получает информацию, услуги или другую выгоду, но не имеет контрактных отношений с REALTOR® или его фирмой; термин «потенциальный клиент» означает покупателя, продавца, арендатора, или арендодателя, который не имеет контрактных отношений с REALTOR® или с его фирмой; термин «агент» означает держателя лицензии на операции с недвижимостью (включая брокеров и ассоциированных продавцов), состоящего в агентских отношениях, как описывается в нормативно-правовых актах штата; и термин «брокер» означает держателя лицензии на операции с недвижимостью (включая брокеров и ассоциированных продавцов), выступающего в роли агента или в юридически установленной неагентской роли. *(Принято 1/95, дополнено 1/07.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-3**

В попытке получить объект недвижимости для листинга REALTORS® не должны преднамеренно давать владельцу ложную информацию о его рыночной стоимости.

- **Стандарт профессиональной практики 1-4**

В попытке стать представителем покупателя/арендатора REALTORS® не должны вводить в заблуждение покупателей или арендаторов в отношении экономии или другой выгоды, которая может быть получена ими в результате использования услуг REALTOR®. *(Дополнено 1/93.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-5**

REALTORS® могут представлять продавца/арендодателя и покупателя/арендатора в одной и той же сделке только после полного раскрытия информации о сделке и после получения информированного согласия обеих сторон. *(Принято 1/93.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-6**

REALTORS® должны представлять на рассмотрение предложения и контрпредложения объективно и максимально быстро. *(Принято 1/93, дополнено 1/95.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-7**

Выступая в роли листинговых брокеров, REALTORS® должны продолжать представлять на рассмотрение продавцу/арендодателю все предложения и контрпредложения до момента завершения сделки или подписания документа об аренде за исключением тех случаев, когда продавец/арендодатель освобождает REALTORS® от исполнения этого обязательства в письменной форме. По получении письменного запроса от сотрудничающего брокера, содержащего предложение в адрес листингового брокера, листинговый брокер обязан предоставить сотрудничающему брокеру письменное подтверждение того, что предложение было представлено продавцу/арендодателю, или письменное уведомление о том, что продавец/арендодатель отменил обязательство по представлению предложений. REALTORS® не обязаны продолжать продвигать на рынке объект недвижимости после того, как продавец/арендодатель официально принял какое-либо предложение. REALTORS® должны советовать продавцам/арендодателям обращаться за юридическим советом, прежде чем

принять последующее предложение, за исключением ситуаций, когда принятие такого предложения связано с расторжением уже существующего договора купли-продажи или аренды. *(Дополнено 1/19.)*

• **Стандарт профессиональной практики 1-8**

REALTORS®, выступающие в роли агентов или брокеров покупателей/арендаторов, обязаны представлять на рассмотрение покупателям/арендаторам все предложения и контрпредложения до момента официального принятия одного из них, но не обязаны продолжать показывать объекты недвижимости своим клиентам после того, как они приняли предложение, за исключением таких ситуаций, когда это оговорено в письменной форме. REALTORS®, выступающие в роли агентов или брокеров покупателей/арендаторов, должны советовать покупателям/арендаторам обращаться за юридическим советом, если существует сомнение о том, был ли расторгнут существующий договор. *(Принято 1/93, дополнено 1/99.)*

• **Стандарт профессиональной практики 1-9**

Обязательство REALTORS® сохранять конфиденциальность информации (в соответствии с определением законов штата), предоставленной клиентом в процессе юридически признанных агентских или неагентских отношений, остается в силе и после прекращения таких отношений. В период предоставления профессиональных услуг клиентам и после прекращения профессиональных отношений REALTORS® не должны преднамеренно:

- 1) разглашать конфиденциальную информацию клиентов;
- 2) использовать конфиденциальную информацию клиентов во вред клиентам;
- 3) использовать конфиденциальную информацию клиентов для получения собственной выгоды или выгоды третьих лиц, за исключением ситуаций, когда:
 - a) клиенты дают на это согласие после полного раскрытия информации; или
 - b) REALTORS® получили на это судебный приказ; или
 - c) клиент намеревается совершить преступление, и такая информация необходима для предупреждения преступления; или
 - d) возникает необходимость защищать REALTOR® или работников или служащих REALTOR® от обвинений в противозаконных действиях.

В соответствии с настоящим Кодексом норм поведения информация, связанная со скрытыми материальными дефектами, не считается конфиденциальной информацией. *(Принято 1/93, дополнено 1/01.)*

• **Стандарт профессиональной практики 1-10**

REALTORS® должны в соответствии с условиями и положениями их лицензии на операции с недвижимостью и договора на управление недвижимостью компетентно управлять недвижимостью клиентов с учетом прав, безопасности и здоровья арендаторов и других лиц, законно находящихся на территории объекта или в его помещениях. *(Принято 1/95, дополнено 1/00.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-11**

REALTORS®, привлеченные для поддержания объекта недвижимости клиента в надлежащем состоянии или для управления объектом недвижимости клиента, должны проявлять должное усердие и принимать все необходимые меры для предотвращения предсказуемых расходов и потерь. *(Принято 1/95.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-12**

Подписывая контракт листинга, REALTORS® обязаны уведомлять продавцов/владельцев недвижимости о:

- 1) политике компании REALTOR®, связанной с сотрудничеством, и о размере любой компенсации, которая будет предложена субагентам, агентам покупателя/арендатора и (или) брокерам, выступающим в юридически признанной неагентской роли;
- 2) том, что агенты или брокеры покупателя/арендатора, даже если получают компенсацию от листинговых брокеров или от продавцов/арендодателей, могут представлять интересы покупателей/арендаторов; и
- 3) любой возможности того, что листинговые брокеры могут выступать в роли открытых двойных агентов, например агентов покупателя/арендатора. *(Принято 1/93, перенумеровано 1/98, дополнено 1/03.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-13**

Заключая соглашения с покупателями/арендаторами REALTORS® должны уведомлять потенциальных клиентов о:

- 1) политике компании REALTOR® в области сотрудничества;
- 2) размере компенсации, подлежащей уплате клиентом;
- 3) вероятности получения дополнительной компенсации от других брокеров, от продавца или арендодателя или от других лиц;
- 4) любой возможности того, что представитель покупателя/арендатора может выступать в роли открытого двойного агента, например листингового брокера, субагента, агента арендодателя, и т. д.; и
- 5) возможности того, что продавцы или представители продавца могут не соблюдать конфиденциальности сведений, касающихся факта существования предложений, их сроков и условий, за исключением тех случаев, когда конфиденциальность таких сведений предусмотрена нормативно-правовыми актами или любыми соглашениями о конфиденциальности между сторонами. *(Принято 1/93, перенумеровано 1/98, дополнено 1/06.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-14**

Плата за подготовку отчета об официальной оценке стоимости объекта недвижимости не должна зависеть от стоимости объекта, указываемой в отчете. *(Принято 1/02.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-15**

В ответ на запросы покупателей или сотрудничающих брокеров REALTORS® должны, с согласия продавцов, предоставить им информацию о полученных предложениях на покупку объекта недвижимости. Если было получено разрешение на разглашение информации, REALTORS® также могут по требованию предоставить информацию о том, были ли такие предложения получены лицензированным лицом, имеющим полномочия (листинг) на продажу данного объекта недвижимости, другим лицензированным лицом в фирме, продающей настоящий объект недвижимости, или сотрудничающим брокером. *(Принято 1/03, дополнено 1/09.)*

- **Стандарт профессиональной практики 1-16**

REALTORS® не должны допускать, чтобы они сами или кто-либо иной с их ведома или разрешения осуществлял доступ к объектам недвижимости, выставленным ими на продажу или находящимся под их управлением, или пользовался такими объектами на каких-либо иных условиях, кроме условий, одобренных владельцем или продавцом. *(Принято 1/12.)*

Статья 2

REALTORS® должны избегать преувеличения, искажения или утаивания существенных фактов, имеющих отношение к объекту недвижимости или сделке. Тем не менее, REALTORS® не обязаны изучать объекты недвижимости на предмет наличия скрытых дефектов, давать консультации по вопросам, которые выходят за рамки лицензии на операции с недвижимостью, или разглашать факты, которые считаются конфиденциальными или выходят за пределы агентских или неагентских отношений, как установлено законом штата. *(Дополнено 1/00.)*

- **Стандарт профессиональной практики 2-1**

REALTORS® должны обнаружить и раскрыть только те неблагоприятные факторы, которые являются достаточно очевидными любому лицу, обладающему опытом работы в областях, установленных органом, выдающим лицензии на операции с недвижимостью. Статья 2 не обязывает REALTOR® к компетентности в других профессиональных или технических дисциплинах. *(Дополнено 1/96.)*

- **Стандарт профессиональной практики 2-2**

(Перенумеровано как Стандарт профессиональной практики 1-12 1/98.)

- **Стандарт профессиональной практики 2-3**

(Перенумеровано как Стандарт профессиональной практики 1-13 1/98.)

- **Стандарт профессиональной практики 2-4**

REALTORS® не должны указывать ложную стоимость в каком-либо документе, за исключением случаев указания очевидно номинальной стоимости.

- **Стандарт профессиональной практики 2-5**

Факторы, которые определяются как «не существенные» в нормативно-правовых актах или на которые, в соответствии с нормативно-правовыми актами, не распространяется действие правил о раскрытии информации, считаются не имеющими отношения к положениям статьи 2. *(Принято 1/93.)*

Статья 3

REALTORS® должны сотрудничать с другими брокерами за исключением тех случаев, когда сотрудничество противоречит интересам клиента. В обязательство о сотрудничестве не входит обязательство делить комиссионное вознаграждение или гонорар или любым иным образом предоставлять компенсацию другим брокерам. *(Дополнено 1/95.)*

• Стандарт профессиональной практики 3-1

REALTORS®, выступающие в роли эксклюзивных агентов или брокеров продавцов/арендодателей, устанавливают условия и положения предложений о сотрудничестве. Сотрудничающие брокеры не должны полагать, что предложение о сотрудничестве включает компенсацию за исключением ситуаций, где это ясно указано в предложении о сотрудничестве. Условия компенсации, если она предлагается, должны оговариваться сотрудничающими брокерами до принятия предложения о сотрудничестве. *(Дополнено 1/99.)*

• Стандарт профессиональной практики 3-2

Любые изменения в размере компенсации, предложенной за сотрудничество, должны доводиться до сведения другого REALTOR® до того, как он представит на рассмотрение предложение о покупке/аренде объекта недвижимости. После того, как REALTOR® представил на рассмотрение предложение о покупке или аренде недвижимости, листинговый брокер не имеет права в одностороннем порядке изменять размер компенсации, предлагаемой за совместную сделку. *(Дополнено 1/14.)*

• Стандарт профессиональной практики 3-3

Стандарт профессиональной практики 3-2 не запрещает листинговому брокеру и сотрудничающему брокеру заключать договор об изменении компенсации за сотрудничество. *(Принято 1/94.)*

• Стандарт профессиональной практики 3-4

REALTORS®, выступающие в роли листинговых брокеров, несут обязательство уведомлять о договоренности о комиссионных с двойной или переменной ставкой (т. е., когда при продаже объектов недвижимости выплачивается одна сумма комиссионных, если продажу/аренду объекта недвижимости обеспечила фирма листингового брокера, и другая сумма, если покупка/аренда имела место в результате усилий продавца/арендодателя или сотрудничающего брокера). Листинговый брокер должен как можно раньше уведомить потенциальных сотрудничающих брокеров о существовании такой договоренности и в ответ на запросы сотрудничающих брокеров должен уведомить их о разнице между размером комиссионных, получаемых за совместную сделку и за сделку по продаже/аренде, которая имеет место благодаря усилиям продавца/арендодателя. Если сотрудничающий брокер представляет покупателя/арендатора, то он обязан предоставить эту информацию своему клиенту до того, как клиент сделает предложение о покупке или аренде. *(Дополнено 1/02.)*

• Стандарт профессиональной практики 3-5

В обязанности субагентов входит незамедлительное раскрытие всех значимых фактов агенту принципала как до, так и после заключения договора покупки или аренды. *(Дополнено 1/93.)*

- **Стандарт профессиональной практики 3-6**

REALTORS® обязаны уведомить любого брокера, заинтересованного в сотрудничестве, о наличии всех принятых предложений, включая условные предложения с неустраненными условиями. *(Принято 5/86, дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 3-7**

Обращаясь к другому REALTOR® за информацией об объекте недвижимости, который находится в управлении или под листинговым контрактом, REALTORS® обязаны уведомлять REALTOR® о своем статусе и о том, чьи интересы они представляют — свои личные или интересы клиента, — и если они представляют интересы клиента, они обязаны указать характер своих отношений с клиентом. *(Дополнено 1/11.)*

- **Стандарт профессиональной практики 3-8**

REALTORS® не должны предоставлять ложную информацию о возможности показа или инспекции объекта недвижимости, выставленного на продажу. *(Дополнено 11/87.)*

- **Стандарт профессиональной практики 3-9**

REALTORS® не должны предоставлять доступ к объекту недвижимости, выставленному на продажу, на условиях, отличающихся от условий, установленных владельцем или листинговым брокером. *(Принято 1/10.)*

- **Стандарт профессиональной практики 3-10**

Обязательство сотрудничать, установленное статьей 3, предполагает обязанность предоставлять информацию об объекте недвижимости, выставленном на продажу, и давать возможность другим брокерам показывать объект возможным покупателям/арендаторам, если это отвечает интересам продавца/арендодателя. *(Принято 1/11.)*

Статья 4

REALTORS® не должны приобретать долю собственности в недвижимом имуществе, покупать недвижимое имущество, делать предложений от своего имени, от имени ближайших родственников, их фирм или их членов или любых юридических лиц, в которых они имеют имущественный интерес, не оповестив об этом либо самого владельца, либо его агента или брокера. Продавая недвижимость, которая принадлежит им либо полностью, либо частично, REALTORS® обязаны в письменной форме сообщить о своей доле собственности покупателю или представителю покупателя. *(Дополнено 1/00.)*

- **Стандарт профессиональной практики 4-1**

С целью защиты всех участвующих сторон, раскрытие информации, требуемое в соответствии со статьей 4, должно иметь место в письменной форме и осуществляться REALTORS® до подписания контракта. *(Принято 2/86.)*

Статья 5

REALTORS® не должны предоставлять профессиональные услуги в отношении объекта недвижимости или его оценки при наличии фактической или потенциальной заинтересованности в объекте, за исключением тех случаев, когда все задействованные стороны уведомляются о такой заинтересованности.

Статья 6

REALTORS® не должны принимать комиссионных и компенсационных выплат и получать прибыль с расходов, оплачиваемых от лица клиента, без ведома и согласия клиента.

Давая рекомендации по поводу товаров и услуг, связанных с недвижимым имуществом (например, страхование владельца недвижимого имущества, программа гарантийного обслуживания, ипотечное финансирование, страхование правового титула и т. д.), REALTORS® обязаны уведомить клиента или потребителя, которому была сделана рекомендация, о любых материальных выгодах или гонораре, которые REALTOR® или фирма REALTOR® может получить как прямой результат такой рекомендации, за исключением премии за рекомендацию объекта недвижимости. *(Дополнено 1/99.)*

• Стандарт профессиональной практики 6-1

REALTORS® не должны рекомендовать или предлагать клиенту или потребителю воспользоваться услугами другой организации или коммерческой структуры, в которой они имеют непосредственный имущественный интерес, не уведомив об этом клиента или потребителя во время дачи рекомендации или предложения. *(Дополнено 5/88.)*

Статья 7

Во время сделки REALTORS® не должны принимать вознаграждения от более чем одной стороны, даже если это позволяет закон, не уведомив об этом все стороны и не получив информированного согласия от клиента или клиентов. *(Дополнено 1/93.)*

Статья 8

REALTORS® должны держать денежные средства, получаемые ими в доверительное управление от других лиц (например, целевые денежные средства, денежные средства из трастовых фондов, денежные средства клиентов или другие подобные поступления), отдельно от своих собственных средств, на специально отведенном для этого счете в надлежащем финансовом учреждении.

Статья 9

В целях защиты всех сторон REALTORS® должны, там, где это возможно, удостовериться в том, что все договоры, связанные со сделками с недвижимостью, включая, помимо прочего, договоры листинга, представительские соглашения, а также договоры покупки или аренды, составлены в письменной форме, ясным и понятным языком и содержат конкретные условия, термины, обязанности и обязательства сторон. Каждая из сторон договора должна получить его копию после подписания или парафирования. *(Дополнено 1/04.)*

• Стандарт профессиональной практики 9-1

С целью защиты всех сторон REALTORS® должны принимать все необходимые меры, чтобы удостовериться в том, что все документы, связанные с куплей, продажей или арендой недвижимого имущества, своевременно обновляются и продлеваются с помощью письменных дополнений и приложений. *(Дополнено 1/93.)*

- **Стандарт профессиональной практики 9-2**

Оказывая помощь или содействие клиенту или потребителю в установлении договорных отношений (например, посредством соглашений о листинге или представительских услугах, договоров купли-продажи, договоров аренды или найма и т. д.) в электронном виде, REALTORS® должны принимать обоснованные меры для того, чтобы разъяснить отдельные термины и суть устанавливаемых контрактных отношений до их принятия договаривающейся стороной. *(Принято 1/07.)*

Обязанности перед общественностью

Статья 10

REALTORS® не должны отказывать в предоставлении справедливых профессиональных услуг кому бы то ни было на основе расы, цвета кожи, вероисповедания, пола, инвалидности, семейного положения, национальности, сексуальной ориентации или гендерной идентификации. REALTORS® не должны принимать участия в сговорах с целью дискриминации против отдельных лиц или групп на основе расовой принадлежности, цвета кожи, вероисповедания, пола, инвалидности, семейного положения, национальности, сексуальной ориентации или гендерной идентификации. *(Дополнено 1/14.)*

При найме сотрудников для работы с недвижимым имуществом REALTORS® не должны допускать дискриминации в отношении отдельных лиц или групп на основе расовой принадлежности, цвета кожи, вероисповедания, пола, инвалидности, семейного положения, национальности, сексуальной ориентации или гендерной идентификации. *(Дополнено 1/14.)*

- **Стандарт профессиональной практики 10-1**

При продаже или аренде жилых помещений REALTORS® не должны выступать инициаторами предоставления информации о расовом, религиозном или этническом составе какого-либо жилого района, а также не должны принимать участия в мероприятиях, которые могут привести к панической продаже; тем не менее, REALTORS® могут предоставлять другую демографическую информацию. *(Принято 1/94, дополнено 1/06.)*

- **Стандарт профессиональной практики 10-2**

Если REALTORS® не задействованы в продаже или аренде жилых помещений, они имеют право предоставлять демографическую информацию, связанную с объектом недвижимости или сделкой или с выполнением профессиональных поручений, если такая демографическая информация: (а) по мнению REALTOR® является необходимой для оказания помощи, заключения сделки или выполнения поручений в соответствии с статьей 10; и (b) получена из признанного, надежного, независимого и объективного источника. Источник такой информации и любые добавления, удаления, модификации, интерпретации и другие изменения должны быть раскрыты в разумных подробностях. *(Принято 1/05, перенумеровано 1/06.)*

- **Стандарт профессиональной практики 10-3**

REALTORS® не должны печатать, показывать и распространять заявления или рекламу в связи с продажей или арендой недвижимости, в которых указываются предпочтения, ограничения или дискриминация на основе расовой принадлежности, цвета кожи, вероисповедания, пола,

инвалидности, семейного положения, национальности, сексуальной ориентации или гендерной идентификации. *(Принято 1/94, перенумеровано 1/05 и 1/06, дополнено 1/14.)*

• **Стандарт профессиональной практики 10-4**

В смысле статьи 10 «наем сотрудников для работы с недвижимым имуществом» относится к работникам и независимым подрядчикам, которые предоставляют услуги, связанные с недвижимостью, а также к административному и канцелярскому персоналу, который оказывает поддержку вышеуказанным лицам. *(Принято 1/00, перенумеровано 1/05 и 1/06.)*

Статья 11

Услуги, которые REALTORS® оказывают своим клиентам и потребителям, должны соответствовать стандартам практики и компетенции, ожидаемым от специалистов, задействованных в конкретных областях недвижимости, и в частности, в таких областях как брокерские операции с жилыми помещениями, управление недвижимым имуществом, брокерские операции с коммерческой и промышленной недвижимостью, брокерские операции с земельными участками, оценка недвижимости, консультации по вопросам недвижимости, синдицирование, аукционы недвижимости и международная недвижимость.

REALTORS® не должны предоставлять специализированные профессиональные услуги, связанные с типами недвижимости или услугами, которые выходят за пределы их сферы компетенции, за исключением тех случаев, когда они прибегают к помощи лица, компетентного в соответствующих типах недвижимости или услуг, или когда клиент в полной мере осведомлен об этом. Клиент должен быть уведомлен о любом лице, которое предоставляет такую помощь, и объем оказываемой помощи должен быть ясно указан. *(Дополнено 1/10.)*

• **Стандарт профессиональной практики 11-1**

Подготавливая отчет о стоимости объекта недвижимости, REALTORS® обязаны:

- 1) хорошо разбираться в вопросах, касающихся объектов оцениваемого типа;
- 2) иметь доступ к информации и ресурсам, необходимым для формулировки правильного заключения; и
- 3) знать район, в котором находится оцениваемый объект недвижимости, за исключением тех ситуаций, когда пробел в такого рода знаниях заранее объясняется стороне, по заказу которой готовится отчет.

Заключение о стоимости или цене, подготовленное для целей, отличных от выставления объекта недвижимости на продажу (листинга) или оказания помощи потенциальному покупателю в подготовке предложения на покупку, должно включать указанные ниже сведения, за исключением тех ситуаций, когда сторона, обратившаяся за заключением, нуждается в отчете определенной формы или данных, отличных от указанных ниже:

- 1) идентификацию объекта оценки;
- 2) дату подготовки отчета;
- 3) стоимость или цену;
- 4) ограничения, включающие указание на предполагаемую эксплуатацию и пользователя (ей);

- 5) любой настоящий или предполагаемый интерес, включая возможность представлять продавца/арендодателя или покупателя/арендатора;
- 6) основание для заключения, включая соответствующие рыночные данные;
- 7) если заключение не является официальным определением стоимости, необходимо соответствующее заявление;
- 8) информацию о том, проводился ли осмотр внешней части объекта недвижимости, и если да, то когда;
- 9) информацию о том, проводился ли осмотр внутренней части объекта недвижимости, и если да, то когда; и
- 10) информацию о том, есть ли у REALTOR® конфликт интересов. *(Дополнено 1/14.)*

• **Стандарт профессиональной практики 11-2**

Обязательства, налагаемые настоящим Кодексом норм поведения по отношению к услугам в области недвижимости, отличающимся от официальной оценки стоимости недвижимого имущества, должны интерпретироваться и применяться в соответствии со стандартами компетентности и оказания услуг, которых ожидают клиенты и члены общественности для защиты своих прав и интересов, принимая во внимание сложность сделок, наличие помощи экспертов и, в ситуациях, где REALTOR® является агентом или субагентом, фидуциарные обязанности. *(Принято 1/95.)*

• **Стандарт профессиональной практики 11-3**

Когда REALTORS® предоставляют клиентам консультативные услуги, включающие совет или консультацию за определенную плату (но не комиссионные), такой совет должен предлагаться объективно, а размер оплаты не должен зависеть от сути совета или консультации. Если в дополнение к консультативным услугам предлагаются брокерские услуги или услуги по сопровождению сделок, допускается выплата дополнительного вознаграждения по предварительному договору между клиентом и REALTOR®. *(Принято 1/96.)*

• **Стандарт профессиональной практики 11-4**

Компетентность, предусмотренная статьей 11, имеет отношение к услугам, контракт на которые был подписан между REALTORS® и их клиентами или потребителями, к обязательствам, ясно выраженным в Кодексе норм поведения, и к обязательствам, налагаемым нормативно-правовыми актами. *(Принято 1/02.)*

Статья 12

REALTORS® должны быть честными и правдивыми в процессе обмена информацией, связанной с недвижимостью, и должны отражать подлинные сведения в своих рекламных, маркетинговых и других материалах. REALTORS® должны следить за тем, чтобы их профессиональный статус в сфере операций с недвижимостью четко указывался в рекламных, маркетинговых и других материалах и чтобы получатели информации по недвижимости были осведомлены о том, что сообщения поступают им от лица, занимающегося профессиональной деятельностью в сфере операций с недвижимым имуществом. *(Дополнено 1/08.)*

- **Стандарт профессиональной практики 12-1**

REALTORS® имеют право использовать термин «бесплатно» и аналогичные термины в своей рекламе и в других презентациях при условии, что одновременно с этим ясно указываются все положения, регулирующие предоставление продукта или услуги. *(Дополнено 1/97.)*

- **Стандарт профессиональной практики 12-2**

REALTORS® имеют право заявлять, что их услуги предлагаются бесплатно, даже если они ожидают получить вознаграждение из источников, отличных от клиента, при условии, что одновременно с этим REALTOR® четко указывает на возможность получения вознаграждения от третьей стороны. *(Дополнено 1/97.)*

- **Стандарт профессиональной практики 12-3**

Предложение вознаграждений, призов, скидок на товары и других стимулов к листингу, продаже, покупке или аренде не является неэтичным, даже если получение такого вознаграждения зависит от листинга, продажи, покупки или аренды через REALTOR®, который предлагает вознаграждение. Тем не менее, REALTORS® должны проявлять осторожность и осмотрительность в любой рекламе и других публичных и частных заявлениях с тем, чтобы любая сторона, заинтересованная в предложении REALTOR® или желающая извлечь выгоду из такого предложения, могла получить ясное и точное представление обо всех его условиях и положениях. На любой стимул к сотрудничеству распространяются ограничения и запреты, предусмотренные законами штата, и морально-этические обязательства, установленные применимой стандартной практикой. *(Дополнено 1/95.)*

- **Стандарт профессиональной практики 12-4**

REALTORS® не должны предлагать для продажи/аренды и рекламировать объекты недвижимости, не имея на это полномочий. Выступая в роли листинговых брокеров или субагентов, REALTORS® не должны назначать цену, отличающуюся от цены, согласованной с продавцом/арендодателем. *(Дополнено 1/93.)*

- **Стандарт профессиональной практики 12-5**

REALTORS® не должны рекламировать или позволять своим сотрудникам или другим лицам, связанным с ними, рекламировать объекты недвижимости или услуги по продаже объектов недвижимости в любом формате (например, в электронных или печатных СМИ, по радио, по телевидению и т. д.) без указания названия фирмы REALTOR® разумным и очевидным образом, либо непосредственно в рекламе, либо с помощью предоставления в электронной рекламе ссылки на сайт с необходимой информацией. *(Принято 11/86, дополнено 1/16.)*

- **Стандарт профессиональной практики 12-6**

Рекламируя нелистинговые объекты недвижимости, в которых они имеют имущественный интерес, REALTORS® должны предоставлять информацию о том, что они одновременно являются владельцами/арендодателями и REALTORS® или агентами по продаже недвижимости. *(Дополнено 1/93.)*

- **Стандарт профессиональной практики 12-7**

Только REALTORS®, принявшие участие в сделке как листинговые брокеры или сотрудничающие брокеры (продающие брокеры), имеют право заявлять, что они «продали» объект недвижимости. До подписания договора купли-продажи сотрудничающий брокер

может установить вывеску «продано» только с согласия листингового брокера. *(Дополнено 1/96.)*

• **Стандарт профессиональной практики 12-8**

Обязательство предоставлять правдивые сведения в материалах, предназначенных для общественности, распространяется на информацию, представляемую, излагаемую или публикуемую на веб-сайтах REALTORS®. REALTORS® обязуются принимать целесообразные меры для того, чтобы удостовериться в том, что информация, предлагаемая на их веб-сайтах, является актуальной. Если оказывается, что информация на веб-сайте REALTOR® устарела или не соответствует действительности, REALTORS® обязаны незамедлительно принять соответствующие меры. *(Принято 1/07.)*

• **Стандарт профессиональной практики 12-9**

На веб-сайтах фирмы REALTOR® должны очевидным и целесообразным образом указываться название фирмы и штат(ы), в котором(ых) она располагает лицензией(ями).

На веб-сайтах REALTORS® и других держателей лицензии, не являющихся членами фирмы REALTOR®, но связанных с ней, должны очевидным и целесообразным образом указываться название фирмы, а также штат(ы), в котором(ых) REALTOR® или другой держатель лицензии, не являющийся членом фирмы, обладает лицензией. *(Принято 1/07.)*

• **Стандарт профессиональной практики 12-10**

Обязательство REALTORS® предоставлять правдивые сведения в рекламных и других материалах, предназначенных для общественности, распространяется на онлайн-контент, изображения, URL-адреса и доменные имена, которые они используют, и запрещает REALTORS®:

- 1) принимать участие в создании вводящих в заблуждение или несанкционированных фреймов для брокерских веб-сайтов;
- 2) манипулировать листингом или другой информацией (например, показывать контент, разработанный другими) для того, чтобы получить ложные или вводящие в заблуждение результаты;
- 3) использовать мета-теги, ключевые слова или другие средства или методы, чтобы обманным путем направлять, привлекать или перенаправлять интернет-трафик;
- 4) предлагать контент, разработанный другими, без указания на его разработчиков или без их разрешения; и
- 5) любым другим путем вводить потребителей в заблуждение, в том числе, за счет использования обманчивых изображений. *(Принято 1/07, дополнено 1/13.)*

• **Стандарт профессиональной практики 12-11**

REALTORS®, намеревающиеся распространять или продавать информацию о пользователях, полученную через интернет, обязаны указать свои намерения целесообразным и очевидным способом. *(Принято 1/07.)*

- **Стандарт профессиональной практики 12-12**

REALTORS® не должны:

- 1) использовать URL или доменные имена, которые не отражают объективной картины; и
- 2) регистрировать URL или доменные имена, которые при их использовании не будут отражать объективной картины. *(Принято 1/08.)*

- **Стандарт профессиональной практики 12-13**

Обязательство предоставлять правдивые сведения в рекламных, маркетинговых и других материалах обязывает REALTORS® к использованию и показу только тех профессиональных званий, сертификатов и других квалификаций, которые они получили на законных основаниях. *(Принято 1/08.)*

Статья 13

REALTORS® не должны предпринимать действий, квалифицируемых как незаконная адвокатская деятельность, и обязаны рекомендовать юридические консультации, когда этого требуют интересы любой из сторон, участвующих в сделке.

Статья 14

При обвинении в нарушении этических стандартов или получив предложение предоставить доказательства или любым другим путем оказать содействие в расследовании, связанном с нарушением профессиональных стандартов, REALTORS® должны представить все имеющиеся отношение к делу факты на рассмотрение надлежащей коллегии Совета, института или общества, членами которого они являются, и не предпринимать никаких шагов с целью создания препятствий или помех для проведения расследования. *(Дополнено 1/99.)*

- **Стандарт профессиональной практики 14-1**

REALTORS® не могут быть объектами дисциплинарных разбирательств в более чем одном Совете REALTORS®, институте или обществе, членами которым они являются, в отношении предполагаемого нарушения Кодекса норм поведения, связанного с одной и той же сделкой или событием. *(Дополнено 1/95.)*

- **Стандарт профессиональной практики 14-2**

REALTORS® не должны предпринимать несанкционированных действий по разглашению обвинений, выводов или решений, принятых в процессе первоначального рассмотрения или обжалования в органах, уполномоченных рассматривать вопросы этики, или в процессе рассмотрения или процессуального пересмотра в арбитражных органах. *(Дополнено 1/92.)*

- **Стандарт профессиональной практики 14-3**

REALTORS® не должны препятствовать Совету в проведении расследований или разбирательств по поводу нарушения профессиональных стандартов, путем подачи иска или угрозы подачи иска с обвинением в клевете, оскорблении или диффамации против кого-либо из участников разбирательства в отношении нарушения профессиональных стандартов или их свидетелей, на основе заявки на проведение арбитражного рассмотрения, жалобы на нарушение стандартов этики или показаний, данных перед какой-либо коллегией. *(Принято 11/87, дополнено 1/99.)*

- **Стандарт профессиональной практики 14-4**

REALTORS® не должны умышленно препятствовать Совету в проведении расследования или дисциплинарного слушания путем подачи нескольких жалоб на нарушения стандартов этики на основе одной и той же сделки или одного и того же события. *(Принято 11/88.)*

Обязанности перед другими REALTORS®

Статья 15

REALTORS® не должны умышленно или по неосторожности выдвигать ложных или вводящих в заблуждение обвинений в адрес конкурентов, их компаний или деловой практики. *(Дополнено 1/12.)*

- **Стандарт профессиональной практики 15-1**

REALTORS® не должны умышленно или по неосторожности подавать ложных или необоснованных жалоб на нарушение стандартов этики. *(Принято 1/00.)*

- **Стандарт профессиональной практики 15-2**

Обязательство воздерживаться от ложных или вводящих в заблуждение обвинений в адрес конкурентов, их компаний или деловой практики включает обязательство воздерживаться от умышленной или неосторожной публикации, повтора, распространения и дубликации ложных или вводящих в заблуждение заявлений, сделанных другими. Это обязательство распространяется на ситуации, когда ложные или вводящие в заблуждение заявления повторяются устно, письменно, с использованием цифровых технологий (например, в интернете) или других средств. *(Принято 1/07, дополнено 1/12.)*

- **Стандарт профессиональной практики 15-3**

Обязательство воздерживаться от ложных или вводящих в заблуждение обвинений в адрес конкурентов, их компаний или деловой практики включает обязательство публиковать опровержения и удалять заявления, сделанные другими на электронных платформах, контролируемых REALTOR®, как только REALTOR® узнает о том, что такое заявление является ложным или вводит в заблуждение. *(Принято 1/10, дополнено 1/12.)*

Статья 16

REALTORS® не должны заниматься деятельностью или предпринимать каких-либо действий, не совместимых с эксклюзивным представительством или с эксклюзивными брокерскими соглашениями, существующими между другими REALTORS® и их клиентами. *(Дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-1**

Статья 16 не запрещает агрессивной или новаторской деловой практики, если она во всех прочих отношениях не противоречит стандартам этики, и не запрещает разногласий с другими REALTORS® по поводу комиссионных, гонораров, компенсации и других форм вознаграждения или расходов. *(Принято 1/93, дополнено 1/95.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-2**

Статья 16 не запрещает REALTORS® направлять в адрес потенциальных клиентов заявления общего характера, в которых описываются их услуги и условия их предоставления, даже если некоторые из возможных получателей таких заявлений уже подписали соглашение о

посредничестве или о других эксклюзивных отношениях с другим REALTOR®. С точки зрения настоящего стандарта, заявлениями общего характера считаются телефонные кампании, массовая почтовая рассылка или иная доставка корреспонденции всем потенциальным клиентам, проживающим в определенном географическом районе, занимающимся определенным видом профессиональной деятельности, состоящим в определенных клубах или организациях или входящим в другие классификационные категории или группы.
(Дополнено 1/04.)

По смыслу статьи 16 неэтичными являются два основных метода привлечения клиентов:

Первое, телефонные или личные переговоры с владельцами, на объектах недвижимости которых уже установлены вывески о продаже или объекты недвижимости которых уже внесены в базы данных недвижимости или иные информационные источники как объекты эксклюзивных договоров с другими REALTORS®; и

Второе, письма или другие формы письменных обращений к потенциальным клиентам, чьи объекты недвижимости выставлены на продажу в рамках эксклюзивных контрактов с другими REALTORS®, если такая рассылка не является частью массовой кампании, а рассчитана на владельцев, объекты недвижимости которых имеют вывеску «продается» или «сдается», или сведения о которых были получены из баз данных объектов, уже выставленных на продажу, или из других информационных источников, информация о которых в соответствии со статьей 3 и правилами Множественного листингового сервиса (Multiple Listing Service, MLS) должна предоставляться другим REALTORS® в рамках предложений о субагентстве или сотрудничестве.
(Дополнено 1/04.)

- **Стандарт профессиональной практики 16-3**

Статья 16 не запрещает REALTORS® обращаться к клиентам другого брокера с предложением о предоставлении услуг в отношении недвижимости или с предложением о подписании контракта на предоставление услуг в отношении недвижимости, если предполагаемые услуги не связаны с услугами, уже предоставляемыми существующим брокером (например, услуги по управлению объектом недвижимости в отличие от брокерских услуг), или если предполагаемые услуги аналогичны уже предлагаемым, но будут предоставляться в отношении иного объекта недвижимости, на который не распространяются условия эксклюзивного договора с другими брокерами. Тем не менее, информацию, полученную из базы данных MLS или из любого другого предложения сотрудничества, запрещается использовать для привлечения клиентов других REALTORS®, которым могут быть сделаны подобные предложения. *(Дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-4**

REALTORS® не должны добиваться листинга объектов недвижимости, которые в настоящее время принадлежат другому брокеру в рамках эксклюзивного листинга. Тем не менее, если листинговый брокер, в ответ на запрос REALTOR® отказывается назвать дату истечения срока действия и описать характер существующего листинга (т. е. эксклюзивное право на продажу, эксклюзивное агентство или представительство, открытый листинг или другая форма договора между брокером и клиентом), REALTOR® имеет право обратиться за нужной информацией к владельцу объекта недвижимости и имеет право обсудить условия, на которых он сможет получить новый листинг в будущем или непосредственно по истечении действия текущего листинга. *(Дополнено 1/94.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-5**

REALTORS® не должны добиваться подписания договоров с покупателем/арендатором от тех покупателей/арендаторов, на которых распространяются эксклюзивные соглашения с покупателем/арендатором. Тем не менее, если в ответ на запрос REALTOR® брокер отказывается назвать дату истечения эксклюзивного договора с покупателем/арендатором, REALTOR® может обратиться к покупателю/арендатору, чтобы получить нужную информацию, и имеет право обсудить условия, на которых он сможет подписать соглашение с покупателем/арендатором в будущем или непосредственно по истечении действия текущего соглашения с покупателем/арендатором. *(Принято 1/94, дополнено 1/98.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-6**

Если к REALTOR® обращается клиент другого REALTOR® по поводу заключения эксклюзивного соглашения о предоставлении таких же услуг и REALTOR® ни прямо, ни косвенно не предпринимал попыток инициировать такие переговоры, он имеет право обсуждать условия, на которых они смогут заключить соглашение в будущем или по истечении действия текущего эксклюзивного соглашения. *(Дополнено 1/98.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-7**

Тот факт, что REALTOR® являлся эксклюзивным представителем или эксклюзивным брокером какого-либо клиента в одной или более операциях в прошлом, не запрещает другим REALTORS® обращаться к этому потенциальному клиенту с предложениями о сотрудничестве в будущем. *(Дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-8**

Тот факт, что REALTOR® подписал эксклюзивное соглашение, не препятствует и не запрещает любому другому REALTOR® вступать в подобные соглашения после истечения действия предыдущего соглашения. *(Дополнено 1/98.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-9**

До подписания представительского соглашения REALTORS® обязаны предпринять целесообразные меры для того, чтобы установить, является потенциальный клиент объектом какого-либо действующего эксклюзивного соглашения на предоставление таких же услуг в сфере операций с недвижимым имуществом. *(Дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-10**

REALTORS®, выступающие в качестве представителей покупателя или арендатора или в роли брокера, должны предоставить информацию о характере своих отношений с клиентом представителю или брокеру продавца/арендодателя при первом контакте с ними и должны предоставить письменное подтверждение предоставления такой информации представителю или брокеру продавца/арендодателя не позднее момента подписания договора купли-продажи или аренды. *(Дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-11**

По отношению к объектам недвижимости, не занесенным в листинг, REALTORS®, выступающие в качестве представителей или брокеров покупателя или арендатора, должны предоставить информацию о характере своих отношений с клиентом продавцу/арендодателю при первом контакте между ним и покупателем/арендатором и должны предоставить письменное

подтверждение предоставления такой информации продавцу/арендодателю не позднее момента подписания договора купли-продажи или аренды. *(Дополнено 1/04.)*

REALTORS® должны обсудить ожидаемую компенсацию с продавцом/арендодателем при первом контакте с ним. *(Дополнено 1/98.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-12**

REALTORS®, выступающие в качестве представителей или брокеров продавца/арендодателя или в качестве субагентов листинговых брокеров, должны предоставить информацию о характере своих отношений с клиентом покупателю/арендатору при первой возможности и должны предоставить письменное подтверждение предоставления такой информации покупателю/арендатору не позднее момента подписания договора купли-продажи или аренды. *(Дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-13**

Все действия в отношении объекта недвижимости, занесенного в листинг на эксклюзивных условиях, равно как и все действия в отношении покупателя/арендатора, подписавшего эксклюзивное соглашение, должны осуществляться через представителя или брокера клиента, а не непосредственно через клиента, за исключением ситуаций, когда на это было получено согласие представителя или брокера клиента или когда инициатором таких действий выступает сам клиент.

Прежде чем предоставлять потенциальным клиентам какие-либо значительные услуги (например, готовить предложения о покупке или отчет об анализе рынка (CMA)), REALTORS® должны узнать у них, не связаны ли они какими-либо эксклюзивными представительскими соглашениями. REALTORS® не должны предоставлять значительных услуг в рамках предполагаемых сделок с недвижимостью потенциальным клиентам, уже подписавшим эксклюзивные представительские соглашения с другими представителями, за исключением ситуаций, когда на это было получено согласие эксклюзивных представителей клиента или по указанию самого клиента. *(Принято 1/93, дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-14**

REALTORS® имеют право вступать в договорные отношения и вести переговоры с продавцами/арендодателями, покупателями/арендаторами и другими лицами, не связанными эксклюзивными соглашениями, но при этом не должны сознательно обязывать их платить более одного комиссионного вознаграждения, кроме как в случае их согласия, основанного на полной информированности. *(Дополнено 1/98.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-15**

При совместных сделках REALTORS® должны выплачивать компенсацию сотрудничающим REALTORS® (главным агентам) и не должны выплачивать или предлагать компенсацию, ни прямо, ни косвенно, ни кому из лицензированных сотрудников других REALTORS® или лицензированных лиц, связанных с ними, без ведома и согласия сотрудничающего брокера.

- **Стандарт профессиональной практики 16-16**

Действуя в качестве субагентов, представителей покупателя/арендатора или брокеров, REALTORS® не должны использовать условия предложения о покупке/аренде для внесения изменений в сумму вознаграждения, предложенного листинговым брокером субагентам,

представителям покупателя/арендатора или брокерам, и не должны ставить подачу подписанного предложения о покупке/аренде в зависимость от согласия листингового брокера внести изменения в сумму вознаграждения. *(Дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-17**

Выступая в качестве субагентов или представителей или брокеров покупателя/арендатора, REALTORS® не должны предпринимать попыток продлить срок действия предложения о сотрудничестве и (или) о компенсации другим брокерам без согласия листингового брокера. *(Дополнено 1/04.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-18**

REALTORS® не должны использовать информацию, полученную от листинговых брокеров в форме предложений о сотрудничестве, сделанных через базы данных MLS или в форме других предложений о сотрудничестве, для того чтобы направлять клиентов листингового брокера к другим брокерам или для того чтобы создавать с клиентами листингового брокера отношения как с покупателями/арендаторами, кроме тех случаев, когда подобное использование одобрено листинговыми брокерами. *(Дополнено 1/02.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-19**

Вывески и знаки, уведомляющие о продаже, аренде или обмене собственности не должны размещаться на территории или объекте недвижимости без согласия продавца/арендодателя. *(Дополнено 1/93.)*

- **Стандарт профессиональной практики 16-20**

В случае окончания отношений между REALTORS® и их фирмой они не должны побуждать клиентов фирмы аннулировать эксклюзивные соглашения с фирмой, ни до, ни после окончания их отношений. Это не мешает REALTORS® (принципалам) заключать с лицензированными коллегами соглашения о переуступке эксклюзивных соглашений. *(Принято 1/98, дополнено 1/10.)*

Статья 17

В случае когда между REALTORS® (принципалами), связанными с разными фирмами, возникают споры в отношении договоров или некоторые недоговорные споры, оговоренные в стандарте профессиональной практики 17-4, вытекающие из их профессиональных отношений как REALTORS®, такие споры должны передаваться на урегулирование путем медиации, если это предусмотрено Советом. Если спор не разрешается путем медиации или если медиация не предусмотрена Советом, REALTORS® должны в соответствии с правилами Совета передать спор в арбитраж, а не в суд.

В случае если клиенты REALTORS® желают передать договорный спор, возникший в результате операций с недвижимостью, на урегулирование путем медиации или арбитража, REALTORS® должны передать такой спор на урегулирование путем медиации или в арбитраж в соответствии с правилами Совета при условии, что клиенты согласны исполнить любое вытекающее из этого соглашение или решение.

Обязательство участвовать в урегулировании путем медиации или арбитража, предусмотренное этой статьей, включает в себя обязательство REALTORS® (принципалов) привлечь свои фирмы к

медиации или арбитражу и побудить их дать согласие на исполнение любого вытекающего из этого соглашения или решения. *(Дополнено 1/12.)*

- **Стандарт профессиональной практики 17-1**

Обращение в суд и отказ от прекращения судебного производства со стороны REALTORS® в деле, подлежащем рассмотрению в арбитраже, считается отказом от арбитража. *(Принято 2/86.)*

- **Стандарт профессиональной практики 17-2**

Статья 17 не требует от REALTORS® участвовать в процессе урегулирования спора путем медиации, если все стороны спора уведомляют Совет в письменной форме об отказе от медиации, предусмотренной Советом. Тот факт, что все стороны отказываются от медиации, не освобождает REALTORS® от обязанности участвовать в арбитражном разбирательстве.

Статья 17 не требует от REALTORS® участвовать в арбитражном разбирательстве, если все стороны спора уведомляют Совет в письменной форме об отказе от участия в арбитражном разбирательстве, предусмотренном Советом. *(Дополнено 1/12.)*

- **Стандарт профессиональной практики 17-3**

В тех случаях, когда REALTORS® выступают в операциях с недвижимостью исключительно в качестве принципалов, они не обязаны участвовать в арбитражном разбирательстве с другими REALTORS® в отсутствие письменного соглашения об обратном. *(Принято 1/96.)*

- **Стандарт профессиональной практики 17-4**

Следующие внедоговорные споры подлежат арбитражному разбирательству в соответствии со статьей 17:

- 1) Случаи, когда листинговый брокер выплатил вознаграждение сотрудничающему брокеру, а другой сотрудничающий брокер заявляет, что именно он способствовал заключению сделки по продаже или аренде. В таких случаях истец может привлечь первого сотрудничающего брокера в качестве ответчика, и арбитражное разбирательство может проходить без признания листингового брокера ответчиком. Когда арбитражное разбирательство происходит между двумя (или более чем двумя) сотрудничающими брокерами и когда листинговый брокер не является стороной спора, сумма, являющаяся предметом спора, и размер потенциальной выплаты ограничиваются суммой, выплаченной ответчику листинговым брокером, и любой суммой, учтенной или выплаченной стороне, участвующей в операции, по распоряжению ответчика. Если иск подан против листингового брокера, листинговый брокер может привлечь первого сотрудничающего брокера в качестве ответчика и третьей стороны спора. В каждом из этих случаев решение арбитражной коллегии о том, чьи усилия непосредственно привели к заключению сделки, является окончательным по отношению ко всем текущим и последующим притязаниям сторон на компенсацию, проистекающим из рассматриваемой совместной сделки. *(Принято 1/97, дополнено 1/07.)*
- 2) Случаи, когда представитель покупателя или арендатора получает вознаграждение от продавца или владельца, а не от листингового брокера, и листинговый брокер в результате снижает размер комиссионных, которые причитаются с продавца или арендодателя, и после этого другой сотрудничающий брокер заявляет о том, что именно его усилия

непосредственно повлекли заключение сделки по продаже или аренде. В таких случаях истец может привлечь первого сотрудничающего брокера в качестве ответчика, и арбитражное разбирательство может проходить без признания листингового брокера ответчиком. Когда арбитражное разбирательство происходит между двумя (или более чем двумя) сотрудничающими брокерами и когда листинговый брокер не является стороной спора, сумма, являющаяся предметом спора, и размер потенциальной выплаты ограничиваются суммой, выплаченной ответчику продавцом или арендодателем, и любой суммой, зачтенной или выплаченной стороне, участвующей в операции, по распоряжению ответчика. Если иск подан против листингового брокера, листинговый брокер может привлечь первого сотрудничающего брокера в качестве ответчика и третьей стороны спора. В каждом из этих случаев решение арбитражной коллегии о том, чьи усилия непосредственно привели к заключению сделки, является окончательным по отношению ко всем текущим и последующим притязаниям сторон на компенсацию, проистекающим из рассматриваемой совместной сделки. *(Принято 1/97, дополнено 1/07.)*

- 3) Случаи, когда представитель покупателя или арендатора получает вознаграждение от покупателя или арендатора и листинговый брокер в результате снижает размер комиссионных, которые причитаются с продавца или владельца, и после этого другой сотрудничающий брокер заявляет о том, что именно его усилия непосредственно повлекли заключение сделки по продаже или аренде. В таких случаях истец может привлечь первого сотрудничающего брокера в качестве ответчика, и арбитражное разбирательство может проходить без признания листингового брокера ответчиком. Если иск подан против листингового брокера, листинговый брокер может привлечь первого сотрудничающего брокера в качестве ответчика и третьей стороны спора. В каждом из этих случаев решение арбитражной коллегии о том, чьи усилия непосредственно привели к заключению сделки, является окончательным по отношению ко всем текущим и последующим притязаниям сторон на компенсацию, проистекающим из рассматриваемой совместной сделки. *(Принято 1/97.)*
- 4) Случаи, когда по крайней мере два листинговых брокера претендуют на получение вознаграждения в рамках открытого листинга и когда продавец или владелец соглашается участвовать в арбитражном разбирательстве (или требует арбитражного разбирательства) и выполнять его решение. В тех случаях, когда один из листинговых брокеров получил вознаграждение от продавца или арендодателя, другой листинговый брокер, будучи истцом, может привлечь первого листингового брокера в качестве ответчика, и арбитражное разбирательство может проходить между ними. *(Принято 1/97.)*
- 5) Случаи, когда представитель покупателя или арендатора получает вознаграждение от продавца или арендодателя, а не от листингового брокера, и листинговый брокер в результате снижает размер комиссионных, которые причитаются с продавца или арендодателя, и заявляет о том, что именно его усилия непосредственно привели к заключению сделки по продаже или аренде. В таких случаях арбитражное разбирательство осуществляется между листинговым брокером и представителем покупателя или арендатора, а сумма, являющаяся предметом спора, ограничивается суммой, на которую уменьшаются комиссионные, на которые согласился листинговый брокер. *(Принято 1/05.)*

- **Стандарт профессиональной практики 17-5**

Обязательство участвовать в арбитражном разбирательстве, изложенное в статье 17, распространяется на такие споры между REALTORS® (принципалами), находящимися в разных штатах, между ассоциациями которых отсутствует установленное соглашение об арбитраже, в которых REALTOR® (принципал), обратившийся с требованием о передаче спора на арбитраж, соглашается подчиняться юрисдикции арбитражного суда, проводимого ассоциацией REALTOR®-ответчика, приезжать на слушания, принимать участие в таком арбитражном разбирательстве и выполнять его решения, в тех случаях когда ассоциация REALTOR®-ответчика признает наличие спора, подлежащего урегулированию в арбитражном суде. *(Принято 1/07.)*

Примечания

Читатель должен учитывать следующие правила, одобренные Советом директоров Национальной ассоциации:

При выдвижении обвинения в предполагаемом нарушении Кодекса норм поведения агентом по продаже недвижимости (REALTOR®), формулировка обвинения должна содержать в себе информацию о предполагаемом нарушении одной или более статей Кодекса. Для аргументации обвинения могут использоваться Стандарты практики.

Стандарты практики предназначены для прояснения этических обязательств, налагаемых различными статьями и дополнением, но не являются заменой толкований прецедентов в толкованиях Кодекса норм поведения.

Существующие Стандарты практики могут периодически изменяться, обновляться и дополняться. Читатели должны использовать самую последнюю редакцию Стандартов.