

ПРИКАЗ № 2

От «01» марта 2025 г.

«О введении в действие Кодекса Риелторов United Realtors of Uzbekistan»

В целях формирования единых профессиональных и этических стандартов в риелторской деятельности, повышения уровня доверия к представителям рынка недвижимости, а также обеспечения прозрачности, справедливости и ответственности в работе членов сообщества,

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить «Кодекс Риелторов United Realtors of Uzbekistan» как основной документ, регламентирующий профессиональные и этические нормы поведения риелторов, агентств и участников сообщества.
2. Ввести в действие Кодекс с момента подписания настоящего приказа.
3. Обязать всех участников сообщества, включая членов и резидентов, ознакомиться с содержанием Кодекса и подтвердить письменное согласие с его положениями путём подписания соответствующего заявления о соблюдении.
4. Разместить текст Кодекса в открытом доступе на официальной платформе сообщества — www.realing.uz/URU и донести его до каждого зарегистрированного участника.
5. В случае нарушений Кодекса — передавать материалы на рассмотрение Комиссии по этике сообщества, с последующим принятием решений в соответствии с уставом URU и применением предусмотренных санкций.
6. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на директора Организации



Президент United Realtors of Uzbekistan

_____/Садыков А.А./

Директор United Realtors of Uzbekistan

_____/Кузиев Ф.Б./

"UNITED REALTORS" YSHB

Asaka MFY, Darxon ko'chasi, 1 tor ko'chasi, 7-uy

Тел: +99898-157-04-94



УТВЕРЖАЮ
Директор United of Realtors
01.12.2025 г.
Кузиев Ф.Б.

КОДЕКС РИЕЛТОРА

Ташкент 2025 г.

"UNITED REALTORS" YSHB
Asaka MFY, Darxon ko'chasi, 1 tor ko'chasi, 7-uy
Тел: +99898-157-04-94

КОДЕКС РИЕЛТОРА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЮ «UNITED REALTORS»

ПРЕАМБУЛА

Кодекс риелтора - это свод профессиональных и этических норм, регулирующих деятельность риелтора, его отношения с клиентами, коллегами и обществом. Риелтор обязан действовать честно, компетентно, конфиденциально и беспристрастно, защищать интересы клиента, соблюдать законы и профессиональные стандарты, не допускать дискриминации, поддерживать репутацию профессии и нести ответственность за свои действия.

Риелторы, имея прямую личную информацию о действиях, которые могут нарушать Кодекс этики, таких как незаконное использование средств клиентов, умышленная дискриминация или мошенничество, приводящее к значительным экономическим потерям, обязаны сообщать об этом в соответствующую ассоциацию или совет Риелторов.

Риелторы понимают, что сотрудничество с другими профессионалами в сфере недвижимости отвечает интересам клиентов. Они не должны пытаться получить несправедливое преимущество перед конкурентами и воздерживаются от необоснованных комментариев в адрес других специалистов."

Определения:

Клиент — лицо или организация, с которыми у Риелтора или его компании есть агентское или юридически признанное не агентское соглашение.

Заказчик — сторона сделки с недвижимостью, которая получает информацию, услуги или выгоды, но не имеет договорных отношений с Риелтором или его компанией.

Потенциальный клиент — покупатель, продавец, арендатор или арендодатель, который не состоит в договорных отношениях с Риелтором или его компанией.

Агент — лицензированный специалист по недвижимости, действующий в рамках агентского соглашения, установленного законодательством.

Брокер — лицензированный специалист по недвижимости, работающий как в агентском, так и в неагентском статусе.

РАЗДЕЛ I. ОБЯЗАННОСТИ ПЕРЕД КЛИЕНТАМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Статья 1. Принцип приоритета интересов клиента

При представлении интересов покупателя, продавца, арендодателя, арендатора или другого клиента в качестве агента, Риелторы обязуются защищать и продвигать интересы своего клиента. Это обязательство перед клиентом является первостепенным, однако оно не освобождает Риелторов от обязательства честно относиться ко всем сторонам сделки. Когда Риелторы обслуживают покупателя, продавца, арендодателя, арендатора или другую сторону без агентского статуса, они остаются обязаны честно относиться ко всем сторонам.

Статья 2. Универсальность стандартов поведения

Обязанности, установленные Кодексом этики, охватывают все действия и сделки, связанные с недвижимостью, независимо от того, осуществляются ли они лично, электронно или иными способами. Эти обязанности применимы как к агентским отношениям, так и к ситуациям, где агентство юридически не признаётся, за исключением тех случаев, когда законодательство накладывает исключительные обязанности только на агентов.

Статья 3. Запрет на введение в заблуждение

Риелтор не должен умышленно вводить клиента в заблуждение по вопросам рыночной стоимости недвижимости, условий сделки, выгоды или профессиональных преимуществ.

Статья 4. Работа с обеими сторонами сделки

Риелторы могут представлять, как продавца/арендодателя, так и покупателя/арендатора в одной и той же сделке только после полного раскрытия информации и получения информированного согласия обеих сторон.

Статья 5. Оперативность коммуникации

Риелтор обязан передавать предложения, возражения и ответы в кратчайшие сроки, обеспечивая прозрачность переговорного процесса.

Статья 6. Конфиденциальность

Обязанность Риелторов сохранять конфиденциальность информации (как определено законодательством), предоставленной их клиентами в ходе любых агентских отношений или юридически признанных неагентских отношений, продолжается после завершения этих отношений.

Статья 6.1.

Риелторы не должны сознательно, вовремя или после завершения профессиональных отношений с клиентами:

- раскрывать конфиденциальную информацию клиентов;
- использовать конфиденциальную информацию клиентов в ущерб клиентам;
- использовать конфиденциальную информацию клиентов в свою пользу или в пользу третьих лиц, если:
- клиенты не дали согласия после полного раскрытия;

"UNITED REALTORS" YSHB

Asaka MFY, Darxon ko'chasi, 1 tor ko'chasi, 7-uy

Тел: +99898-157-04-94

- информация раскрыта по требованию суда;
- информация необходима для предотвращения преступления;
- это необходимо для защиты Риелтора или его сотрудников от обвинений в противоправных действиях.

Конфиденциальная информация клиента не может быть раскрыта без разрешения, за исключением случаев, предусмотренных законом.

Статья 7. Управление недвижимостью

Риелторы, действуя в соответствии с условиями своих лицензий и соглашений об управлении недвижимостью, должны компетентно управлять недвижимостью своих клиентов с должным учетом прав, безопасности и здоровья арендаторов и других лиц, законно находящихся на территории.

Статья 7.1.

Риелторы, нанятые для обслуживания или управления недвижимостью клиента, должны проявлять должную осмотрительность и прилагать разумные усилия для защиты недвижимости от предсказуемых рисков и убытков.

Статья 8. Раскрытие вознаграждения и интересов

При заключении договоров о продаже, Риелторы обязаны уведомить продавцов/арендодателей о:

- политике компании Риелтора относительно сотрудничества и суммах вознаграждения, которые будут предложены субагентам, агентам покупателей/арендаторов и/или брокерам, действующим в юридически признанных неагентских статусах;
 - факте, что агенты покупателей/арендаторов или брокеры, даже если их вознаграждает брокер или продавец/арендодатель, могут представлять интересы покупателей/арендаторов;
 - потенциальной возможности брокеров выступать в качестве раскрытых двойных агентов
-

РАЗДЕЛ II. ОБЯЗАННОСТИ ПЕРЕД ОБЩЕСТВОМ И ЗАКОНОМ

Статья 9. Равенство и недискриминация

Риелторы не имеют права отказывать в услугах на основании расы, пола, вероисповедания, инвалидности, возраста, сексуальной ориентации, национальности или гендерной идентичности.

Статья 9.1

Запрещено участвовать в соглашениях или планах, которые прямо или косвенно дискриминируют какие-либо группы лиц.

Статья 9.2

Риелторы обязаны уважать права сотрудников и подрядчиков, исключая любые формы дискриминации на рабочем месте.

Статья 9.3

"UNITED REALTORS" YSHB

Asaka MFY, Darxon ko'chasi, 1 tor ko'chasi, 7-uy

Тел: +99898-157-04-94

Категорически запрещено использовать язык ненависти, уничижительные выражения и оскорбительные высказывания как в устной, так и в письменной форме.

Статья 9.4

В рекламных материалах запрещено указывать предпочтения, ограничения или дискриминационные характеристики.

Статья 10. Этичная реклама и публичные заявления

Риелторы обязаны предоставлять правдивую и точную информацию в рекламе, маркетинге, публичных выступлениях, на сайтах и в социальных сетях.

Статья 10.1.

Запрещено заявлять, что услуги бесплатны, если они оплачиваются за счет третьих сторон.

Статья 10.2.

Рекламировать объекты можно только с согласия собственника и по утвержденной цене.

Статья 10.3.

Вся реклама должна содержать название компании Риелтора и быть легко идентифицируемой.

Статья 10.4

Реклама личной собственности риелтора должна содержать явное указание на его двойной статус (владелец и риелтор).

Статья 10.5.

Риелторы должны следить за актуальностью информации на своих сайтах, исправляя устаревшие или ошибочные данные без промедления.

Статья 10.6

Запрещается:

- Использовать вводящие в заблуждение мета-теги и доменные имена.
- Копировать чужой контент без указания авторства.
- Использовать неэтичные методы генерации трафика.

Статья 11. Профессиональная компетентность

Риелторы, запрашивая информацию у другого Риелтора о недвижимости, находящейся под управлением, обязаны раскрывать свой статус Риелтора, а также сообщать, являются ли они заинтересованной стороной лично или представляют клиента. Если они представляют клиента, они обязаны раскрыть свои отношения с клиентом.

Статья 11.1

Риелторы не должны предоставлять ложную информацию о доступности недвижимости для показа или осмотра.

Статья 11.2

Риелторы не должны предоставлять доступ к недвижимости на условиях, отличных от тех, которые установлены собственником или продавцом

Статья 11.3

Риелторы обязуются оказывать услуги только в рамках своей профессиональной компетенции.

Статья 11.4

При необходимости они привлекают внешних экспертов и информируют об этом клиента.

Статья 11.5

При оценке объектов недвижимости риелтор должен:

- Знать специфику объекта.
- Иметь доступ к необходимым данным.
- Знать территорию объекта или предупредить об обратном.

Статья 11.6 Консультации, оказываемые за вознаграждение (не комиссию), должны быть объективными. Вознаграждение не должно зависеть от выводов консультации.

Статья 12. Прозрачность договоров

Все договорные отношения с клиентом должны быть оформлены в письменной форме с чётким изложением условий, сроков и обязательств сторон.

Статья 12.1

Риелторы не должны принимать какие-либо комиссии, вознаграждения или прибыль от расходов, понесённых для клиента, без ведома и согласия клиента.

Статья 12.2

При рекомендации продуктов или услуг, связанных с недвижимостью (например, страхование жилья, гарантийные программы, ипотечное финансирование и т. д.), Риелторы обязаны раскрывать клиенту или заказчику любую финансовую выгоду или плату, кроме реферальных комиссий, которую они или их компания могут получить в результате такой рекомендации.

Статья 12.3

В рамках сделки Риелторы не должны принимать вознаграждение от более чем одной стороны, даже если это разрешено законом, без раскрытия информации всем сторонам и получения информированного согласия клиентов.

Статья 12.4

Риелторы обязаны обеспечивать, чтобы все соглашения, связанные со сделками с недвижимостью (в том числе договоры представительства, купли-продажи, аренды), были оформлены в письменной форме с использованием ясного и доступного языка.

Статья 12.5

Все стороны сделки должны получить копии документов при подписании.

Статья 12.6

Риелторы обязаны обновлять документы при изменении условий, используя письменные соглашения, дополнения или продления.

Статья 12.7

При заключении договоров в электронной форме риелтор обязан объяснить содержание и последствия соглашения до его подписания.

Статья 13. Запрет юридической практики

Риелтор не имеет права оказывать юридические услуги, не обладая сертификатом риелтора. При необходимости — обязан рекомендовать клиента профессиональному юристу.

Статья 13.1

Риелторы не должны рекомендовать или предлагать клиенту, или заказчику использовать услуги другой организации или компании, в которой они имеют прямой интерес, без раскрытия такого интереса в момент рекомендации или предложения.

РАЗДЕЛ III. ОБЯЗАННОСТИ ПЕРЕД КОЛЛЕГАМИ

Статья 14. Уважение к профессиональному сообществу

Риелтор не должен распространять ложную или уничижительную информацию о других профессионалах, независимо от формы общения.

Статья 15. Соблюдение эксклюзивных соглашений

Риелтор не должен заниматься какой-либо практикой или предпринимать действия, противоречащие эксклюзивным соглашениям о представлении интересов или эксклюзивным брокерским отношениям, заключенным другими Риелтор с клиентами.

Статья 15 не предназначена для запрета агрессивной или инновационной бизнес-практики, если она соответствует этическим нормам, а также не запрещает споры между Риелтор по поводу комиссий, гонораров, компенсаций или других форм оплаты или расходов.

Статья 15 не препятствует Риелтор делать общие объявления для потенциальных клиентов, описывающие их услуги и условия их доступности, даже если некоторые получатели уже заключили агентские соглашения или другие эксклюзивные отношения с другим Риелтор.

Статья 15 направлена на признание неэтичными двух основных видов обращения:

- телефонные или личные обращения к владельцам недвижимости, идентифицированным с помощью знаков продажи, мультилистинговых сервисов или других источников информации, которые указывают, что их имущество эксклюзивно представлено другим Риелтор;
- почтовые или иные письменные обращения к потенциальным клиентам, чья недвижимость эксклюзивно представлена другим риелтор, если такие обращения не являются частью массовой рассылки, а направлены конкретно владельцам, идентифицированным через листинги, знаки «на продажу» или «в

аренду» или другие источники информации, которые согласно правилам статьи 3 и мультилистингового сервиса должны быть доступны другим Риелтор.

Статья 15 не запрещает риелтор связываться с клиентами других брокеров с целью предложить предоставление услуг, отличающихся от тех, которые уже предоставляются (например, управление недвижимостью вместо брокерских услуг), или предлагать те же услуги для объектов, не охваченных эксклюзивными соглашениями. Однако информация, полученная через мультилистинговый сервис или иные предложения о сотрудничестве, не может использоваться для обращения к клиентам других Риелтор без разрешения.

Статья 15.1

Тот факт, что заключено эксклюзивное соглашение с одним Риелтор, не препятствует другим Риелторам заключать аналогичные соглашения после окончания срока действия предыдущего.

Статья 15.2

Перед заключением соглашения о представлении интересов Риелтор обязаны предпринять разумные усилия для определения, находится ли потенциальный клиент в эксклюзивных отношениях с другим Риелторами.

Статья 15.3

Риелтор, действуя в качестве представителей покупателей или арендаторов, обязаны раскрывать эту роль представителю или брокеру продавца/арендодателя при первом контакте и предоставить письменное подтверждение этого раскрытия не позднее подписания договора купли-продажи или аренды.

Статья 15.4

Риелтор, действующие в качестве представителей или брокеров продавцов/арендодателей или как субагенты брокеров по листингу, обязаны раскрывать эту роль покупателям/арендаторам как можно скорее и предоставить письменное подтверждение такого раскрытия не позднее подписания любого договора купли-продажи или аренды.

Статья 15.5

Риелтор имеет право заключать договорные отношения или вести переговоры с продавцами/арендодателями, покупателями/арендаторами или другими лицами, которые не связаны эксклюзивными соглашениями, но они не должны сознательно обязывать их выплачивать более чем одну комиссию, если только это не согласовано с клиентами.

Статья 16. Коммуникация и сотрудничество

Риелтор обязан прилагать усилия к развитию честного сотрудничества, обмену знаниями и коллегиальной поддержке в рамках Сообщества и рынка.

Статья 16.1

Обязанность воздерживаться от ложных или вводящих в заблуждение заявлений о других профессионалах в сфере недвижимости, их бизнесе и практике ведения бизнеса включает обязанность не сознательно или безответственно публиковать, повторять, передавать или перепубликовать ложные, или вводящие в

заблуждение заявления, сделанные другими. Эта обязанность распространяется на заявления, переданные лично, письменно, через технологии (например, Интернет) или любыми другими средствами.

Статья 16.2

Обязанность воздерживаться от ложных или вводящих в заблуждение заявлений о других профессионалах включает обязанность опубликовать уточнение или удалить заявления, сделанные другими, на электронных платформах, контролируемых Риелтором, как только Риелтор становится известно о ложности или вводящем в заблуждение характере этих заявлений.

Статья 17. Уважение к профессиональному сообществу

Риелтор не должен распространять ложную или унижительную информацию о других профессионалах, независимо от формы общения.

Статья 18. Соблюдение эксклюзивных соглашений

Риелтор обязан воздерживаться от вмешательства в действующие агентские отношения между другими риелторами и их клиентами.

Статья 19. Коммуникация и сотрудничество

Риелтор обязан прилагать усилия к развитию честного сотрудничества, обмену знаниями и коллегиальной поддержке в рамках Сообщества и рынка.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Принятие настоящего Кодекса является обязательным условием участия в Сообществе United Realtors of Uzbekistan.

Несоблюдение Кодекса может повлечь за собой дисциплинарные меры:

- устное или письменное предупреждение;
- приостановку участия в активности сообщества;
- исключение из сообщества.

Кодекс вступает в силу с момента утверждения Председателем и Директором Сообщества и обязателен для всех участников.

Риелторы не имеют права практиковать юридическую деятельность без соответствующего допуска.

При необходимости они обязаны рекомендовать клиентам обратиться за юридической консультацией.