

Национално сдружение Недвижими имоти

**ЕТИЧЕН
ПРОФЕСИОНАЛЕН
КОДЕКС**

ПРИЕТ НА ОС НА НСНИ

31.01.2003г.

ЕТИЧЕН ПРОФЕСИОНАЛЕН КОДЕКС

(НОРМИ И ПРАВИЛА НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ АГЕНЦИИТЕ ЗА НЕДВИЖИМИ ИМОТИ – ЧЛЕНОВЕ НА НАЦИОНАЛНО СДРУЖЕНИЕ НЕДВИЖИМИ ИМОТИ (НСНИ))

НСНИ, като независима браншова организация, обединява българските фирми, имащи за предмет на дейност операции с недвижими имоти, на основата на желанието им за създаване и утвърждаване на лоялна конкуренция и коректни взаимоотношения помежду им в условията на пазарна икономика, спазване на принципите за етика в професионалния подход и в браншовата специализация.

Тези интереси налагат отговорности на всеки професионално ангажиран посредник в работата с недвижими имоти, надвишаващи обикновените търговски отношения.

Членовете на НСНИ приемат като свой професионален дълг отговорността си пред Закона, Обществото и Клиента.

Като приемат стандартите и правилата на взаимоотношения от настоящия етичен кодекс, членовете на НСНИ подпомагат административните органи в целта си да елиминират всякакви действия, уронващи и дискредитиращи браншовия авторитет и професионализъм.

Създадената към НСНИ Комисия по професионална етика (КПЕ) има нужния опит и авторитет за спомагане на досъдебното разрешаване на възникнали спорове.

I. ОБЩИ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Посредническите агенции за недвижими имоти, членуващи в НСНИ се задължават:

- 1.1. Да спазват устава, етичния кодекс и решенията на НСНИ.
- 1.2. Да спазват приетите етични норми и стандарти в професионалната си дейност.
- 1.3. Да оказват съдействие и предоставят информация на УС на НСНИ и КПЕ за изпълнение на техните задачи и функции.
- 1.4. Да съблюдават за коректното и лоялно отношение към своите контрагенти и да не допускат използването на политическо влияние или натиск с цел постигане на икономически интереси за определени лица.
- 1.5. Да уведомят при промяна в юридическа или адресна регистрация в двуседмичен срок от промяната.
- 1.6. Да уреждат с всички свои служители трудовите си взаимоотношения - с трудови или граждански договори.

2. Посредническите агенции носят отговорност пред УС на НСНИ и КПЕ, в случай на:

2.1 Некоректно отношение на техен служител действащ в нарушение на настоящия кодекс.

2.2. Констатирано нарушение на етичните норми и стандарти, приети с настоящия кодекс, като посредническите агенции следва да се обърнат към комисията по Етика към НСНИ за разрешаване на възникналия спор, преди да търсят съдействие от оторизираните административни или съдебните власти.

II. ОСНОВНИ ПОНЯТИЯ И ДОКУМЕНТИ ПРИ ТЪРГОВИЯТА С НЕДВИЖИМИ ИМОТИ

ПОНЯТИЯ

1. ПОСРЕДНИЧЕСКА АГЕНЦИЯ – фирма специализирана в предлагането на посреднически услуги в областта на сделки с недвижими имоти, която има следните права и задължения:

- а) Да води преговори от името на посредническата агенция за недвижими имоти с клиенти по всички браншови аспекти – покупко-продажби, наемане и отдаване под наем, изготвяне на инвестиционни проекти, когато бъде упълномощена за това;
- б) Да защитава интереса на клиента при осъществяване на сделка с недвижим имот;
- в) Да подготвя и представя на клиента адекватна информация или рекламна оферта за осъществяване на сделка с недвижим имот;
- г) Да пази поверителната информация и всяка друга информация, засягаща интереса на клиента в процеса на провеждането на сделки с недвижим имот;
- д) Да пропагандира и публично да представя основните принципи и идеи на посредническите агенции за недвижими имоти - членове на НСНИ;
- е) Посредническата агенция носи отговорност за работата на своите служители;
- ж) Управителят на агенцията разяснява на своите служители нормите и стандартите на Етичния професионален кодекс, като съблюдава за тяхното спазване.

2. БРОКЕР – служител в посредническа агенция за недвижими имоти, специалист в областта на недвижимите имоти, който има следните права и задължения:

- а) Да бъде лоялен към фирмата, която представлява като пази всички фирмени и търговски тайни;
- б) Да спазва фирмените правила и стандартите на работа и поведение - приети от посредническата агенция – член на НСНИ;
- в) Да защитава интереса на клиента при осъществяване на сделка с недвижим имот;
- г) Да подготвя и представя на клиента адекватна информация или рекламна оферта за осъществяване на сделка с недвижим имот;
- д) Да пази поверителната информация и всяка друга информация, касаеща интереса на клиента в процеса на провеждането на сделки с недвижим имот;
- е) Да поддържа и повишава професионалното си ниво, като участва в браншови семинари, школи и квалификационни курсове, организирани от или със съдействието на НСНИ.

Лице, което е в трудово-правно отношение с агенция - посредник, не може без изричното писмено съгласие на работодателя да извършва конкурентна търговска дейност в пределите на предмета на дейност на своя работодател, нито да участва в управителен или контролни органи на конкурентна агенция;

В трудовият договор с лицата по предходната точка, може да се включи забрана за осъществяване на конкурентна стопанска дейност за срок до 3 (три) години, след прекратяването на трудовия договор.

3. КЛИЕНТ – страна по дадена сделката, встъпила в писмени договорни отношения с посредническата агенция.

ДОКУМЕНТИ

1. Възлагателен договор за продажба на недвижим имот
2. Възлагателен договор за покупка на недвижим имот
3. Възлагателен договор за отдаване под наем на недвижим имот
4. Възлагателен договор за наемане на недвижим имот
5. Договор за изключителни права
6. Договор за управление на недвижим имот
7. Договор за съвместна дейност

III. ПРОФЕСИОНАЛНИ СТАНДАРТИ ПРИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯТА ПОСРЕДНИК – КЛИЕНТ

1. Посредникът се задължава да подходи съвестно и лоялно към всички физически или юридически лица - заинтересовани страни по сделката, като съхранява интереса на клиента си.
2. Посредникът не отказва своите професионални услуги при подготвяне на информация, като не дискриминира клиента по религиозен, етнически или какъвто и да е било друг признак.
3. Посредникът приема да защитава и работи за интереса на клиент, само след като всички физически или юридически лица, както и финансови обстоятелства по сделката са упоменати в писмен договорен вид – подписан от заинтересованите страни.
4. Посредникът не участва в получаването на нерегламентирано в договорните отношения с клиента възнаграждение.
5. Посредникът може да съдейства за изготвянето на необходимата документация от овластените за това административни органи (община, данъчна администрация и т.н.) по привеждане на договорните отношения с клиента към финализиране.
6. Посредникът се задължава да не търси или подготвя по нелоялен и нечестен начин информация, която да заблуждава или да уврежда интересите на неговия клиент.
7. Посредникът може да представлява продавач/наемодател и купувач/наемател в една и съща сделка.

IV. ЕТИЧНИ НОРМИ ЗА КОРЕКТНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ АГЕНЦИИТЕ - ПОСРЕДНИЦИ

1. Сътрудничеството между Агенциите-посредници не е задължително, а е с препоръчителен и доброволен характер, което цели утвърждаване на коректни браншови отношения.
2. Агенциите-посредници се стремят да осъществяват своята дейност на високо професионално ниво, да бъдат информирани по всички въпроси, отнасящи се до пазара на недвижими имоти, като стриктно съблюдават нормативната уредба и приетите от членовете на НСНИ стандарти и правила.
3. Агенциите-посредници не допускат и не осъществяват със своята дейност вреда на друга агенция-посредник, с цел преимущество или превъзходство в дадена сделка с недвижими имоти.
4. Агенциите-посредници не използват недобросъвестни методи спрямо своята конкуренция по договорните отношения с физически или юридически лица.
5. Нелоялна конкуренция в сферата на недвижимите имоти е тази, която противоречи на добросъвестната практика, застрашава или накърнява интереса на конкурентите, създава недоверие в техните отношения и в отношенията с клиентите.
6. Нелоялна конкуренция според настоящия Кодекс е и:
 - Публично или по друг злепоставящ начин дискредитиране доброто име и доверието на конкурентите, тяхната компетентност, авторитет и платежоспособност.
 - Поднасянето по какъвто и да е начин на неверни факти и твърдения, свързани с дейността на конкурентна фирма и лицата, които работят в нея.
 - Рекламирање на собствената дейност по начин, които не отговаря на истината.
 - Прикриване или премълчаване на съществени недостатъци на недвижимия имот, с цел заблуда на клиента.
 - Предлагане или рекламирање на недвижими имоти с невярна или неуточнена информация относно собствеността, която заблуждава и уврежда интересите на клиентите.
 - Използването по какъвто и да е начин на графични или други знаци на конкурентна фирма, което може да доведе до заблуждение на потребителя относно субекта на дейността.
 - Реклама на недвижим имот, възложен на конкурентна фирма, без нейното изрично съгласие.
 - Предоставяне или публикуване под каквато и да е форма на неверни данни за цени, (спекулативни, по-ниски или по-високи от реалните), с цел постигане на предимство пред конкуренцията или получаване на по-изгодни търговски условия, при предлагането на даден недвижим имот.
 - Умишлено сключване на договори с клиенти на други фирми, освен ако взаимно не са известени по определения ред (сключен договор за съвместна дейност).
 - Използване на принуда или други непозволени методи и средства, спрямо клиент или конкурент, с цел да бъде закупен или продаден даден обект или с цел извличане на информация, доколкото тези действия не представляват престъпление съгласно българското законодателство.
 - Всякакви умишлени действия за привличане на клиенти, противоречащи на настоящия кодекс, последица от които е прекратяването или нарушаването на вече сключени договори с конкурентна Агенция-посредник.
 - Всякакви действия по сдобиването с чужда търговска тайна, нейното разпространение и използване.

- Всякакви начини и форми на заблуда и измама, включително и подкупването на лица, работещи в конкурентна Агенция-посредник, с цел получаване на информация за търговска тайна.
- 7. Членовете на УС на НСНИ, на регионалните управителни съвети на НСНИ, на управителни тела на други сдружения на търговци на недвижими имоти, подписали настоящият Кодекс, нямат право в това си качество по какъвто и да е било начин да рекламират дейността на Агенции-посредници, които представляват.
- 8. Агенциите-посредници са длъжни да представят реална и обективна информация в своите рекламни материали, интернет страници, печатни публикации, изявления пред медиите и др.
- 9. Агенцията-посредник е длъжна обективно да информира своя клиент при наличие на оферта от друга агенция-посредник, отговаряща на неговия интерес.
- 10. Агенция-посредник не включва в своята база-данни оферти, за които има непълна или непотвърдена информация.
- 11. Агенциите-посредници участват като равностойни партньори в сделки с недвижими имоти, като приемат комисионно възнаграждение от страна на клиента, чиито интерес представляват, освен в случай, когато в писмен договор за съвместна дейност са уговорени други условия.

V. ЕТИЧНИ НОРМИ ЗА ПАРТНЬОРСТВО МЕЖДУ АГЕНЦИЯ-ПОСРЕДНИК И КЛИЕНТ

1. Агенцията-посредник е длъжна да предостави на клиента си цялата ѝ известна информация по дадена сделка.
2. Агенцията-посредник се задължава да информира своя клиент за всички аспекти на дадена сделка, както и за всяка промяна на обстоятелствата в хода на сделката.
3. Агенцията-посредник е длъжна да не използва за своя облага финансовото или здравословното състояние на своя клиент.
4. Агенцията-посредник е длъжна да пази в тайна поверителната информация, която ѝ е станала известна в хода на процедурата и след приключване на договорните отношения с клиента си.
5. Агенцията-посредник се задължава, след приключване на професионалните си отношения с клиента:
 - а) да не разкрива поверителна информация свързана с детайлите на сделката;
 - б) да не разкрива поверителната информация за клиента си, която ѝ е станала известна в хода на сделка, както и да не използва тази информация в негова вреда;
 - в) да не предоставя и да не използва същата информация в полза на трето лице, освен в случаите, предвидени от закона.

VI . ЗАКЛЮЧИТЕЛНИ РАЗПОРЕДБИ И САНКЦИИ

1. Познаването и спазването на настоящия Етичен Кодекс е задължително условие за членство в НСНИ, съгласно чл.9, ал.1, т.3 от Устава на НСНИ.

2. Комисия по Етика предлага за обсъждане дейността на Агенция-посредник, на вниманието на УС на НСНИ, при наличие на данни за нелоялност или некоректност спрямо клиент и/или партньор-посредник.
3. Комисията по Етика разглежда дейността на Агенция-посредник при възникнал спор, по официално подадена писмена жалба от заинтересована страна.
4. Комисията по Етика разглежда случаи на нелоялна конкуренция или проява на непрофесионализъм, само след писмено подготвена документация по въпроса.
5. Комисията по Етика предлага на вниманието на УС на НСНИ публично огласяване дейността на агенция-посредник, която с действията си не спазва етичните норми и стандарти приети от членовете на НСНИ и уронва авторитета на организацията.
6. След констатирано и доказано нарушение на нормите и стандартите на настоящия Етичен кодекс, Комисията по етика има право да наложи следните санкции:
 1. писмено предупреждение;
 2. парична санкция в размер до 1000 лева.
7. Комисията по Етика изразява мнение и предложение за налагане на наказание или изключване пред УС, според действащия Устав на НСНИ, както следва:
 1. с предложение до УС на НСНИ за финансово санкциониране в размер над 1000 лева, в зависимост от нарушението;
 2. с предложение до УС за изключване от НСНИ.
8. Наложени санкции от КПЕ могат да бъдат обжалвани пред УС на НСНИ в двуседмичен срок от обявяването им. Решението на УС на НСНИ след разглеждането на случая е окончателно и не подлежи на обжалване.
9. Наложени санкции от УС на НСНИ, могат да бъдат обжалвани пред НС на НСНИ в двуседмичен срок от обявяването им. Решението на НС на НСНИ след разглеждането на случая е окончателно и не подлежи на обжалване.
10. Решенията на КПЕ се публикуват в печатните органи на НСНИ или се оповестяват по друг подходящ начин.
11. За утвърдените и влезли в сила решения и санкции се води регистър.
12. Настоящият Етичен кодекс е приет от Общото събрание на НСНИ на 31.01.2003г.