

Código ético y normas de cooperación profesional

REALNYX CODE — Version 1.0 — September 2026 · Español

Su trabajo. Su libertad. Nuestros estándares comunes.

Bienvenido a REALNYX.

La libertad empresarial funciona a largo plazo solo allí donde existe respeto por el trabajo de los demás.

Ya sea agente inmobiliario independiente, agente, oficina inmobiliaria, socio de promoción o ya opere en la red REALNYX, entra en un entorno basado en un principio sencillo:

REALNYX conecta a profesionales inmobiliarios independientes, oficinas y socios a nivel nacional e internacional. Cada uno de ellos emprende de forma independiente y responde de sus clientes, de sus operaciones y de su actividad. Lo que nos une, sin embargo, es un estándar común de conducta profesional.

Este Código ético no es, por tanto, una mera declaración de valores de marca.

Forma parte de las normas de cooperación activa en la red REALNYX y de las condiciones contractuales asociadas al uso de las licencias REALNYX, de los productos y servicios REALNYX y de la solución de software I ♥ REALNYX, en el alcance establecido por las condiciones contractuales y de licencia aplicables.

Su finalidad es proteger a los clientes, a los socios, su trabajo, relaciones comerciales, ofertas, contactos, know-how y la credibilidad de toda la red.

01 / ¿Qué código ético honra REALNYX hacia sus socios?

REALNYX es un sistema moderno de franquicia inmobiliaria y tecnología creado para empresarios independientes y oficinas inmobiliarias independientes.

Nuestro principio es el respeto a la autoría del resultado comercial.

Su trabajo no es motivo de nuestra participación.

En el marco de su modelo básico de franquicia, REALNYX no reclama un porcentaje de las comisiones inmobiliarias del socio solo porque el socio opere bajo la marca o utilice el sistema REALNYX.

Cuanto más gane, más le queda a usted.

Nuestro porcentaje de sus comisiones inmobiliarias es siempre el mismo: 0 %.

REALNYX aporta la marca, la tecnología, las herramientas, un sistema de cooperación y un entorno para el desarrollo del negocio. El socio crea sus propios resultados comerciales.

El mismo respeto que REALNYX ofrece a los socios es el que esperamos entre los socios entre sí.

Y el mismo principio se aplica al trabajo de cada otro miembro de la red.

02 / ¿Por qué es indispensable la cooperación?

El mercado inmobiliario hace tiempo que no termina en la frontera de una ciudad, de una región ni de un Estado.

Las personas se mudan por trabajo, empresa, familia, estilo de vida e inversión. Un comprador puede vivir en un país, vender un inmueble en otro y buscar una inversión en un tercero.

El aumento de la movilidad de la población, la inversión extranjera, el trabajo a distancia y la internacionalización del mercado inmobiliario crean un entorno en el que una oficina aislada no siempre puede ofrecer al cliente por sí sola todo lo que necesita.

REALNYX no quiere, por tanto, crear islas aisladas. Crea una red conectada de profesionales independientes.

La cooperación permite entregar un cliente a un socio de confianza en otra región o país, ofrecer los propios inmuebles a una red más amplia, obtener clientela extranjera y crear oportunidades de negocio que por separado podrían no surgir.

Una gran marca no tiene que significar una gran oficina

REALNYX también abre espacio a agentes y mediadores inmobiliarios independientes.

Un profesional inmobiliario moderno ya no tiene que definirse por el tamaño de la oficina, el número de empleados ni la dirección del establecimiento.

Puede trabajar de forma independiente, desde su propia oficina, desde un home office o desde cualquier lugar en el que su actividad y la normativa local le permitan operar.

Puede ser independiente — y aun así no tener que estar solo.

REALNYX da a los profesionales independientes la posibilidad de operar bajo el respaldo de una marca internacional, utilizar su tecnología, presentación y red de contactos asociados y cooperar con otros profesionales a través de regiones y países.

La independencia en REALNYX no significa, por tanto, aislamiento.

Un agente puede seguir siendo un profesional independiente, conservar su propia forma de trabajar y, al mismo tiempo, obtener acceso a un entorno que como individuo le resultaría muy difícil construir.

Para REALNYX no es decisivo si detrás del socio hay una oficina con decenas de personas o un mediador independiente experimentado que trabaja desde un home office.

Lo decisivo es la profesionalidad, la responsabilidad, el cumplimiento de los requisitos legales aplicables y el respeto a las normas de cooperación.

03 / Oficinas independientes. Un estándar ético.

REALNYX no es un sistema basado en el control de cada operación individual del socio.

Al contrario. El socio permanece empresarial, jurídica y económicamente independiente en el alcance de su posición contractual.

Responde de sus clientes, empleados y colaboradores, de sus ofertas, contratos, comisiones, impuestos, autorizaciones de actividad, obligaciones legales, protección de datos personales, publicidad y demás aspectos de su actividad empresarial.

Una marca común, sin embargo, exige un estándar mínimo común.

04 / Global Catalogue: de una oferta nace una oportunidad de cooperación

REALNYX permite a los socios poner a disposición ofertas seleccionadas a través del Global Catalogue de REALNYX.

El Global Catalogue no es meramente un espacio publicitario.

Es un lugar tecnológico en el que pueden encontrarse una oferta, un cliente y un socio profesional de otra región o país.

El socio puede determinar en una oferta si la pone a disposición para la cooperación y en qué condiciones declaradas de antemano.

La transparencia comienza incluso antes del primer contacto.

05 / Dos modelos. Reglas claras.

Cada uno aporta algo distinto. Cada uno es recompensado por su contribución real.

No toda cooperación entre dos profesionales inmobiliarios es igual.

A veces un socio tiene un cliente y busca a alguien a quien pueda entregárselo con confianza. Otras veces un socio tiene el cliente y el otro el inmueble adecuado, pero ambos quieren trabajar activamente en la operación.

Y precisamente por eso REALNYX distingue dos modelos básicos de cooperación: TIP y AGENT.

TIP = entrego al cliente y el socio asume el trabajo posterior.

AGENT = aporito a mi cliente y sigo ocupándome de él yo mismo.

1 / Comisión por TIP — entrego al cliente

Tiene un cliente, pero no quiere o no puede atender toda la operación usted mismo. Puede, por ejemplo, buscar un inmueble en otro país, región o ciudad donde opera otro socio REALNYX.

En ese caso puede entregar al cliente a una oficina asociada o a un profesional de la red.

El socio asume al cliente y garantiza el proceso comercial posterior.

Según el caso concreto, puede asumir la comunicación con el cliente, la selección de inmuebles adecuados, la organización de visitas, la negociación con la contraparte, la coordinación de la documentación contractual y el acompañamiento del cliente durante la transacción.

Usted creó la oportunidad de negocio. El socio realiza el trabajo posterior.

Si a continuación surge una operación que cumple las condiciones acordadas de antemano, recibe la comisión acordada por TIP / recomendación.

Es natural que la remuneración por la mera recomendación suela ser inferior a la del socio que representa activamente al cliente y garantiza la parte posterior del proceso comercial.

No se trata de un menor respeto hacia quien aportó al cliente. Se trata de una distribución justa de la remuneración según el trabajo realmente realizado y la contribución de cada socio.

2 / Comisión para el AGENT — tengo al cliente y atiendo yo la operación

El segundo modelo es distinto. Usted tiene al cliente. Una oficina asociada o un socio REALNYX tiene el inmueble que busca su cliente.

Sin embargo, no quiere entregar al cliente. Quiere seguir representándolo y participar usted mismo en la realización de toda la operación.

El socio que gestiona la oferta le da en ese caso acceso al producto — es decir, al inmueble concreto y a la cooperación necesaria del lado de la oferta.

Usted sigue atendiendo a su cliente. Según el carácter de la transacción, garantiza, por ejemplo, la comunicación con el cliente, la visita, la coordinación de la documentación, la comunicación durante el proceso y el acompañamiento del cliente hasta la conclusión de la operación.

Su implicación laboral es, por tanto, sustancialmente mayor que en la mera entrega de un contacto. Por eso la comisión acordada para el AGENT / por intermediación puede ser lógicamente también más alta.

¿Por qué REALNYX distingue precisamente estos dos modelos?

Porque cada oficina y cada profesional necesita algo distinto.

Imaginemos una oficina que dispone de un gran número de inmuebles de calidad. Tiene productos. Tiene ofertas. Puede, sin embargo, no tener un equipo comercial lo bastante grande para atender por sí sola de forma activa a todos los clientes potenciales.

Para esa oficina puede ser ideal abrir sus ofertas a agentes asociados REALNYX y decir: Traiga a su cliente. Atiéndalo usted. Nosotros le proporcionamos el producto y, por la operación realizada, recibirá la comisión de AGENT acordada de antemano.

Por otro lado puede haber una gran oficina con un amplio equipo comercial que tiene capacidad suficiente para atender a los clientes por completo. Esa oficina puede no necesitar otro agente en el proceso comercial. Necesita nuevos clientes.

Puede, por tanto, ofrecer a los socios: Entrégannos un cliente relevante. Nos ocuparemos de él por completo y, por la operación realizada, le pagaremos la comisión por TIP acordada de antemano.

Y una tercera oficina puede necesitar ambas cosas. Por eso puede ofrecer TIP y AGENT al mismo tiempo, cada uno con una cuantía de remuneración distinta.

No existe un único modelo correcto para todos

REALNYX no impone a las oficinas qué tipo de cooperación deben necesitar. Les da una herramienta para configurarla según su situación comercial real.

El socio puede, en una oferta concreta, ofrecer solo TIP, solo AGENT o ambas variantes.

La remuneración puede fijarse como un importe fijo en EUR o como un porcentaje según las condiciones de la cooperación concreta.

El socio sabe así desde el principio qué se espera de él, qué trabajo debe realizar y qué remuneración le corresponde por ello cuando se cumplan las condiciones acordadas.

¿Por qué es más justo?

Porque la mera entrega de un contacto y la atención completa de un cliente no son el mismo servicio.

Si un socio solo entrega al cliente y otro profesional asume todo el trabajo posterior, los costes, el tiempo y la responsabilidad, no es automáticamente justo exigir la mitad de su comisión solo porque el contacto vino originalmente de él.

Tampoco es justo esperar que un socio que aporta a su propio cliente y después lo guía activamente por toda la transacción reciba la misma remuneración que quien solo entregó un contacto.

Cada uno debe ser recompensado de forma justa por el valor que realmente aporta a la operación.

Claro desde el principio. No solo después de la operación.

Muchos conflictos en la cooperación inmobiliaria no surgen por el dinero en sí. Surgen porque de antemano no estaba claro quién aportó al cliente, quién atiende al cliente, quién aporta el inmueble, quién realiza las distintas partes del trabajo y qué remuneración corresponde a quién.

REALNYX quiere eliminar esta incertidumbre antes de que comience la cooperación. Las condiciones de la cooperación deben ser conocidas de antemano. El socio decide entonces libremente si le convienen y si quiere utilizar la oferta.

El sistema nació de la práctica

Este modelo no surgió meramente como una función teórica del software. Se basa en una experiencia práctica de casi treinta años con el entorno inmobiliario y en situaciones recurrentes que realmente surgen en la cooperación entre mediadores y oficinas.

Su objetivo no es dictar a los socios cuánto deben ganar. Su objetivo es darles la posibilidad de definir de antemano el valor de las distintas formas de cooperación.

El socio debe tener la certeza de que, al cumplirse las condiciones acordadas, su contribución será respetada y recompensada. Al mismo tiempo debe respetar que el trabajo de la otra parte tiene el mismo valor.

Cada uno cobra por lo que aporta a la operación.

El cliente tiene un servicio profesional. El agente tiene una remuneración claramente definida. La oficina sabe por qué paga la remuneración. Y las condiciones se conocen antes de que comience la cooperación.

06 / Código ético de cooperación

La misma oportunidad. La propia responsabilidad.

Creemos que el éxito debe pertenecer a quienes lo crean.

Cada socio REALNYX responde de sus clientes, de sus operaciones y del desarrollo de su propio negocio.

REALNYX crea el entorno, la marca y las herramientas tecnológicas. Su uso y el resultado comercial dependen de los socios individuales.

Respetamos el tiempo, las inversiones, los contactos, el know-how y los resultados de los demás.

Apropiarse del trabajo ajeno, eludir deliberadamente a los socios o utilizar información confidencial obtenida mediante la cooperación para un beneficio propio no autorizado son incompatibles con los principios de REALNYX.

La cooperación debe crear valor para todos los que realmente contribuyeron al resultado.

Todos tienen la oportunidad de crecer.

Nadie tiene un derecho automático a los resultados de los demás.

07 / El trabajo ajeno no es su modelo de negocio

Detrás de cada cliente hay el tiempo de alguien. Detrás de cada oferta hay trabajo. Detrás de cada mandato obtenido pueden haber semanas o meses de comunicación, marketing, inversión y construcción de confianza.

En REALNYX respetamos ese valor.

Aportar un cliente, obtener una oferta, crear una oportunidad de negocio, realizar una transacción o ayudar a desarrollar la red tiene su valor.

Una remuneración acordada de forma justa por la contribución real es una parte natural de la cooperación.

Apropiarse deliberadamente del resultado de otro socio, eludirlo para evitar la remuneración acordada o utilizar su cliente o información no pública en su contra es inaceptable.

¿Quiere crecer?

Aporte valor.

08 / Respeto al cliente del socio

Un cliente no es propiedad de ninguna persona ni oficina.

Una relación comercial que el socio ha creado de forma demostrable y que está protegida por un contrato, por la ley o por un acuerdo concreto de cooperación debe, sin embargo, ser respetada.

El socio no debe, por tanto, abusar de un contacto obtenido exclusivamente mediante la cooperación en REALNYX para eludir conscientemente al otro socio o la remuneración acordada.

Al mismo tiempo, este código no debe interpretarse como una prohibición de la libre elección del cliente ni como la creación de una restricción inadmisibles de la competencia.

Protegemos el trabajo. No poseemos a las personas.

09 / Ofertas, fotografías y derechos de autor

El socio solo puede introducir en los sistemas REALNYX contenido para cuyo uso, publicación y eventual compartición tenga los derechos o autorizaciones necesarios.

Esto se refiere en particular a fotografías, vídeos, planos, textos, documentos, marcas, gráficos, datos de bases de datos y demás materiales.

El socio responde de la exactitud de su afirmación de que está autorizado a utilizar el contenido en cuestión.

Sin la autorización necesaria no está permitido copiar la presentación de otro socio, tomar sus fotografías o presentar su oferta como propia.

10 / Veracidad de las ofertas

Una red profesional no puede funcionar sobre ofertas falsas o deliberadamente engañosas.

El socio responde de un control razonable de la información que publica.

No debe publicar a sabiendas, por ejemplo, una oferta inexistente, un precio falso, características esenciales de un inmueble deliberadamente distorsionadas o una oferta que no está autorizado a presentar.

Si el socio comprueba que una información esencial publicada ya no es correcta, debería corregirla sin demora indebida o actualizar o retirar la oferta.

11 / Confidencialidad de la información

La información obtenida en la cooperación entre socios se utiliza para el fin para el que fue facilitada.

Los datos de contacto no públicos, las condiciones comerciales, la información sobre el cliente, la documentación interna u otra información confidencial no deben utilizarse de forma arbitraria para otro fin.

Las obligaciones derivadas de las normas jurídicas sobre protección de datos personales no se ven afectadas.

12 / Cooperación internacional

El negocio internacional también significa respeto a entornos jurídicos distintos.

El socio que opera en un país concreto responde del cumplimiento de las normas jurídicas, autorizaciones profesionales, normas fiscales, normas de protección del consumidor, obligaciones AML y demás requisitos regulatorios que se aplican a su actividad.

La pertenencia a la red REALNYX no sustituye por sí sola una licencia profesional, un registro u otra autorización legal exigida por el Estado correspondiente.

Red global. Responsabilidad local.

13 / ¿Qué ocurre si surge un problema?

REALNYX apoya resolver los problemas primero entre los socios afectados.

Un malentendido no es automáticamente una infracción del Código ético.

Si, no obstante, REALNYX recibe un aviso concreto y acreditado de forma creíble relativo a una posible infracción de las normas del Global Catalogue o del Código ético, puede iniciar una revisión interna en el alcance de su competencia contractual y técnica.

El socio afectado puede ser invitado a facilitar una explicación o documentos y a subsanar el estado irregular en un plazo razonable.

El objetivo es primero la subsanación, no una sanción automática.

REALNYX puede oír o solicitar la posición de ambas partes, pero no actúa con ello como tribunal, órgano arbitral, abogado ni autoridad de supervisión estatal.

La decisión sobre pretensiones de derecho privado, propiedad, indemnización de daños u otras pretensiones jurídicas corresponde a las partes y autoridades competentes.

14 / Facultades de REALNYX en el Global Catalogue

El operador del sistema y la entidad autorizada que ejerce los derechos sobre la marca REALNYX se reservan, de conformidad con las condiciones contractuales y de licencia aplicables, el derecho a proteger la integridad del Global Catalogue y de la red REALNYX.

En caso de sospecha fundada de una infracción grave de las normas, puede en particular restringir temporalmente la visibilidad de una oferta, suspender su distribución o solicitar información adicional.

Tras la revisión, el contenido puede retirarse en particular cuando infrinja este Código ético o las normas contractuales del sistema; exista sospecha fundada de infracción de derechos de autor u otros derechos de terceros; la oferta contenga contenido demostrablemente falso, fraudulento o tomado sin autorización; se produzca una infracción grave o reiterada de las normas de cooperación; el contenido pueda ser contrario a las normas jurídicas o a los derechos legítimos de terceros; o el socio, pese al requerimiento, no subsane el estado irregular constatado.

En casos urgentes, en particular cuando sea necesario prevenir un posible daño, la infracción de derechos de terceros, un riesgo de seguridad o un riesgo jurídico para el operador, el contenido puede restringirse temporalmente incluso antes de concluir la revisión.

La protección de la red no es arbitrariedad. Toda intervención debe tener un motivo.

15 / Catálogos regionales: la independencia significa responsabilidad

El catálogo regional de cada oficina es administrado por el socio independiente correspondiente.

El REALNYX Franchise System no presta un control editorial, jurídico ni comercial cotidiano de los catálogos regionales individuales y no es automáticamente parte de las operaciones presentadas a través de ellos.

Del contenido, las ofertas, las fotografías, las descripciones, los precios, la comunicación comercial, la legalidad de la publicidad y demás actuaciones en el catálogo regional responde la entidad que explota dicho catálogo o publica el contenido correspondiente, según su posición jurídica y las normas jurídicas aplicables.

REALNYX no sustituye la supervisión jurídica del socio sobre su propio negocio.

La puesta a disposición de tecnología, licencia, marca o acceso a la red no significa por sí sola la asunción de responsabilidad por la conducta jurídica o comercial concreta de un socio independiente.

16 / REALNYX no es parte de la operación entre socios

Salvo que se indique expresamente por escrito lo contrario para un servicio o transacción concretos, el REALNYX Franchise System, el titular de la marca y el operador de la plataforma tecnológica no son parte de la relación de intermediación entre dos socios independientes ni parte de su relación con el cliente final.

REALNYX no determina si un cliente concreto cierra una operación, no garantiza el pago de la comisión entre socios y no asume el riesgo comercial de las oficinas individuales.

Un registro tecnológico de una oferta, de un TIP, de una comisión o de una comunicación puede servir como evidencia de los datos introducidos por los usuarios, pero no constituye automáticamente el reconocimiento jurídico de una pretensión de una de las partes por parte de REALNYX.

17 / ¿Qué es inaceptable en REALNYX?

Puede considerarse conducta incompatible con el Código ético, según las circunstancias, en particular: eludir deliberadamente a un socio para evitar la remuneración acordada; el abuso de un contacto no público o de información obtenida mediante la cooperación entre socios; la copia no autorizada de fotografías, textos u ofertas; presentar el trabajo de otro socio como propio; indicar a sabiendas datos sustancialmente falsos; el incumplimiento reiterado de las condiciones de cooperación acordadas por escrito; el abuso de la marca REALNYX de un modo que pueda engañar a clientes u otros socios; conducta discriminatoria, fraudulenta o de otro modo ilícita relacionada con el uso de los sistemas REALNYX; conducta grave o reiterada que dañe la seguridad, la integridad o la credibilidad de la red común.

Cada caso se valora según las circunstancias concretas y los documentos disponibles.

18 / Grados de subsanación

REALNYX prioriza la proporcionalidad.

En caso de una infracción extraordinariamente grave, dadas las circunstancias, puede no ser necesario aplicar todos los grados anteriores.

Las infracciones reiteradas o graves del Código ético pueden ser motivo de restricción o cese de la cooperación, si las condiciones contractuales aplicables y el derecho aplicable lo permiten.

1. Aviso
2. Requerimiento de explicación
3. Requerimiento de subsanación
4. Restricción de contenido
5. Retirada de contenido
6. Restricción del Global Catalogue
7. Otras medidas según las condiciones contractuales

19 / El Código ético forma parte de la cooperación

Al aceptar las condiciones contractuales o de licencia aplicables y activar un producto al que se aplica este Código ético, el socio confirma que ha tomado conocimiento del Código ético y se compromete a respetarlo en el alcance establecido por el contrato correspondiente.

El Código se aplica en particular al uso de los sistemas comunes REALNYX, del Global Catalogue, a la cooperación entre socios y al uso de la marca REALNYX.

Forma parte de las normas del ecosistema REALNYX para licencias y productos activos, incluidas las variantes correspondientes de I ♥ REALNYX, cuando las condiciones contractuales o de licencia aplicables se remiten a él.

En caso de contradicción entre este Código ético y un contrato celebrado individualmente, prevalecen las normas jurídicas imperativas y, a continuación, las disposiciones contractuales correspondientes según las reglas en ellas establecidas.

20 / Preguntas frecuentes

¿Quién es dueño de mis clientes?

Nadie «posee» a una persona. REALNYX respeta, no obstante, las relaciones comerciales creadas de forma demostrable y los derechos contractuales de los socios. Un contacto obtenido mediante la cooperación no debe abusarse para eludir conscientemente a un socio.

¿Debo ofrecer una comisión por TIP?

No, salvo que las normas de un producto o de una cooperación concretos dispongan otra cosa. El socio determina qué forma de cooperación ofrecerá en su oferta.

¿Puedo ofrecer comisión solo al AGENT?

Sí. Del mismo modo puede, según la configuración del sistema, ofrecer solo TIP o ambas variantes.

¿Quién determina el importe de la comisión?

El socio que publica la oferta puede indicar las condiciones de cooperación. Los socios también pueden acordar de forma individual si el sistema y las condiciones contractuales lo permiten.

¿Qué ocurre si acordamos la remuneración de otro modo?

Lo decisivo es el acuerdo de los socios y las condiciones contractuales aplicables. En los pactos relevantes recomendamos la forma escrita.

¿Garantiza REALNYX el pago de la comisión?

No. REALNYX aporta el entorno y las herramientas para la cooperación. No es automáticamente deudor ni garante de las comisiones acordadas entre socios independientes.

¿Qué ocurre si otro socio me elude?

Conserve la comunicación y los documentos que acrediten las condiciones de cooperación. Intente primero resolver la situación de forma directa. Si el problema se refiere al uso del Global Catalogue o a las normas de la red REALNYX, puede presentar un aviso para revisión interna.

¿Decidirá REALNYX quién tiene razón jurídicamente?

No. REALNYX puede decidir sobre el uso de su propio sistema y el acceso a sus servicios en el alcance de las condiciones contractuales. No sustituye, sin embargo, a un tribunal, a un árbitro ni a la autoridad administrativa competente.

¿Revisa REALNYX todas las ofertas antes de su publicación?

Salvo que se indique expresamente otra cosa, no. De la legalidad y exactitud del contenido introducido responde su proveedor en el alcance establecido por las normas jurídicas.

¿Responde REALNYX del catálogo regional de una oficina?

El catálogo regional lo administra la oficina o el socio independiente correspondiente. Esa entidad responde de su propio contenido y de su actividad empresarial. La puesta a disposición de tecnología o de marca no transfiere por sí sola esa responsabilidad a REALNYX.

¿Puede REALNYX retirar una oferta del Global Catalogue?

Sí, si las condiciones contractuales lo permiten, en particular en caso de infracción de las normas del sistema, de derechos de terceros, de este código o de las normas jurídicas.

¿Una queja significa la retirada automática de un socio?

No. Una queja por sí sola no es automáticamente prueba de infracción. El procedimiento estándar es la revisión de la información disponible y, según las circunstancias, la posibilidad de que el socio se pronuncie y subsane la situación.

¿Se aplica el código también a I ♥ REALNYX?

En la medida en que las condiciones contractuales o de licencia del producto correspondiente se remitan a él, sí. La tecnología REALNYX no puede utilizarse de un modo que infrinja las normas del sistema, los derechos de terceros o la normativa jurídica vigente.

21 / Nuestra filosofía

REALNYX no quiere decidir cuánto puede usted ganar.

No quiere construir su éxito sobre un porcentaje de cada una de sus operaciones.

Queremos crear una infraestructura en la que un profesional inmobiliario independiente pueda crecer localmente y cooperar globalmente.

Eso, sin embargo, exige equilibrio.

La libertad sin responsabilidad no crea confianza.

Una red sin normas no crea cooperación.

Y la cooperación sin respeto no dura.

Por eso protegemos el principio sobre el que se sostiene REALNYX:

One network. Many independent businesses. One standard of respect.

REALNYX CODE · Version 1.0 · Effective: September 2026