

Code éthique et règles de coopération professionnelle

REALNYX CODE — Version 1.0 — September 2026 · Français

Votre travail. Votre liberté. Nos standards communs.

Bienvenue chez REALNYX.

La liberté d’entreprendre ne fonctionne durablement que là où existe le respect du travail d’autrui.

Que vous soyez agent immobilier indépendant, agent, agence immobilière, partenaire de promotion ou que vous opériez déjà dans le réseau REALNYX, vous entrez dans un environnement fondé sur un principe simple :

REALNYX relie des professionnels de l’immobilier indépendants, des agences et des partenaires au niveau national et international. Chacun d’eux entreprend de manière autonome et répond de ses clients, de ses affaires et de son activité. Ce qui nous unit, toutefois, est un standard commun de conduite professionnelle.

Ce Code éthique n’est donc pas seulement une déclaration de valeurs de marque.

Il fait partie des règles de coopération active dans le réseau REALNYX et des conditions contractuelles liées à l’utilisation des licences REALNYX, des produits et services REALNYX et de la solution logicielle I ♥ REALNYX, dans la mesure prévue par les conditions contractuelles et de licence applicables.

Son objet est de protéger les clients, les partenaires, leur travail, leurs relations d’affaires, leurs offres, leurs contacts, leur savoir-faire et la crédibilité de l’ensemble du réseau.

01 / Quel code éthique REALNYX honore-t-il envers ses partenaires ?

REALNYX est un système moderne de franchise immobilière et de technologie créé pour les entrepreneurs indépendants et les agences immobilières indépendantes.

Notre principe est le respect de l’auteur du résultat commercial.

Votre travail n’est pas un motif de notre part.

Dans le cadre de son modèle de franchise de base, REALNYX ne revendique pas un pourcentage des commissions immobilières d’un partenaire du seul fait que celui-ci entreprend sous la marque ou utilise le système REALNYX.

Plus vous gagnez, plus il vous reste.

Notre pourcentage de vos commissions immobilières reste toujours le même : 0 %.

REALNYX fournit la marque, la technologie, les outils, un système de coopération et un environnement pour le développement de l'activité. Le partenaire crée ses propres résultats commerciaux.

Le même respect que REALNYX accorde aux partenaires, nous l'attendons entre les partenaires eux-mêmes.

Et le même principe s'applique au travail de chaque autre membre du réseau.

02 / Pourquoi la coopération est-elle indispensable ?

Le marché immobilier ne s'arrête plus depuis longtemps à la frontière d'une ville, d'une région ou d'un État.

Les personnes déménagent pour le travail, l'entreprise, la famille, le mode de vie et l'investissement. Un acheteur peut vivre dans un pays, vendre un bien dans un deuxième et chercher un investissement dans un troisième.

La mobilité croissante de la population, les investissements étrangers, le travail à distance et l'internationalisation du marché immobilier créent un environnement dans lequel une agence isolée ne peut pas toujours offrir seule au client tout ce dont il a besoin.

REALNYX ne veut donc pas créer d'îles isolées. Il crée un réseau connecté de professionnels indépendants.

La coopération permet de transmettre un client à un partenaire de confiance dans une autre région ou un autre État, d'offrir ses propres biens à un réseau plus large, d'obtenir une clientèle étrangère et de créer des opportunités d'affaires qui, isolément, n'auraient pas forcément vu le jour.

Une grande marque n'a pas à signifier une grande agence

REALNYX ouvre également un espace aux agents et courtiers immobiliers indépendants.

Un professionnel de l'immobilier moderne n'a plus à être défini par la taille de l'agence, le nombre d'employés ni l'adresse de l'établissement.

Il peut travailler de manière indépendante, depuis sa propre agence, depuis un home office ou depuis tout lieu où son activité et les dispositions locales lui permettent d'exercer.

Il peut être indépendant — et pourtant ne pas avoir à être seul.

REALNYX donne aux professionnels indépendants la possibilité d'opérer sous l'appui d'une marque internationale, d'utiliser sa technologie, sa présentation et son réseau de contacts partenaires, et de coopérer avec d'autres professionnels à travers les régions et les États.

L'indépendance dans REALNYX ne signifie donc pas l'isolement.

Un agent peut rester un professionnel indépendant, conserver sa propre manière de travailler et, en même temps, obtenir l'accès à un environnement qu'il construirait très difficilement en tant qu'individu.

Pour REALNYX, il n'est pas déterminant qu'il y ait derrière le partenaire une agence de plusieurs dizaines de personnes ou un courtier indépendant expérimenté travaillant depuis un home office.

Ce qui est déterminant, c'est le professionnalisme, la responsabilité, le respect des exigences légales applicables et le respect des règles de coopération.

03 / Agences indépendantes. Un standard éthique.

REALNYX n'est pas un système fondé sur le contrôle de chaque affaire individuelle d'un partenaire.

Au contraire. Le partenaire reste entrepreneurialement, juridiquement et économiquement indépendant dans le cadre de sa position contractuelle.

Il répond de ses clients, employés et collaborateurs, de ses offres, contrats, commissions, impôts, autorisations d'exercer, obligations légales, protection des données personnelles, publicité et autres aspects de son activité entrepreneuriale.

Une marque commune exige toutefois un standard minimum commun.

04 / Global Catalogue : d'une offre naît une opportunité de coopération

REALNYX permet aux partenaires de rendre disponibles des offres sélectionnées via le Global Catalogue REALNYX.

Le Global Catalogue n'est pas seulement un espace publicitaire.

C'est un lieu technologique où peuvent se rencontrer une offre, un client et un partenaire professionnel d'une autre région ou d'un autre pays.

Le partenaire peut déterminer, pour une offre, s'il la met à disposition pour la coopération et selon quelles conditions déclarées à l'avance.

La transparence commence avant même le premier contact.

05 / Deux modèles. Des règles claires.

Chacun apporte quelque chose de différent. Chacun est rémunéré pour son apport réel.

Toute coopération entre deux professionnels de l'immobilier n'est pas identique.

Parfois un partenaire a un client et cherche quelqu'un à qui le transmettre en confiance. D'autres fois un partenaire a le client et l'autre le bien adapté, mais tous deux veulent travailler activement sur l'affaire.

Et c'est précisément pour cela que REALNYX distingue deux modèles de base de coopération : TIP et AGENT.

TIP = je transmets le client et le partenaire prend en charge le travail ultérieur.

AGENT = j'apporte mon client et je continue à m'en occuper moi-même.

1 / Commission pour TIP — je transmets le client

Vous avez un client, mais vous ne voulez pas ou ne pouvez pas assurer toute l'affaire vous-même. Il peut par exemple chercher un bien dans un autre pays, une autre région ou une autre ville où opère un autre partenaire REALNYX.

Dans ce cas, vous pouvez transmettre le client à une agence partenaire ou à un professionnel du réseau.

Le partenaire prend en charge le client et assure le processus commercial ultérieur.

Selon le cas concret, il peut prendre en charge la communication avec le client, la sélection de biens adaptés, l'organisation des visites, la négociation avec la contrepartie, la coordination de la documentation contractuelle et l'accompagnement du client au cours de la transaction.

Vous avez créé l'opportunité d'affaires. Le partenaire accomplit le travail ultérieur.

Si une affaire satisfaisant aux conditions convenues à l'avance naît ensuite, vous recevez la commission convenue pour TIP / recommandation.

Il est naturel que la rémunération pour la seule recommandation soit généralement inférieure à celle du partenaire qui représente activement le client et assure la partie ultérieure du processus commercial.

Il ne s'agit pas d'un moindre respect pour celui qui a apporté le client. Il s'agit d'une répartition équitable de la rémunération selon le travail réellement accompli et l'apport de chaque partenaire.

2 / Commission pour l'AGENT — j'ai le client et j'assure l'affaire moi-même

Le second modèle est différent. Vous avez le client. Une agence partenaire ou un partenaire REALNYX a le bien que votre client recherche.

Vous ne voulez toutefois pas transmettre le client. Vous voulez continuer à le représenter et participer vous-même à la réalisation de toute l'affaire.

Le partenaire qui gère l'offre vous donne alors accès au produit — c'est-à-dire au bien concret et à la coopération nécessaire du côté de l'offre.

Vous continuez à vous occuper de votre client. Selon la nature de la transaction, vous assurez par exemple la communication avec le client, la visite, la coordination de la documentation, la communication pendant le processus et l'accompagnement du client jusqu'à l'achèvement de l'affaire.

Votre implication professionnelle est donc nettement plus grande que lors de la simple transmission d'un contact. C'est pourquoi la commission convenue pour l'AGENT / pour l'intermédiaire peut logiquement être également plus élevée.

Pourquoi REALNYX distingue-t-il précisément ces deux modèles ?

Parce que chaque agence et chaque professionnel a besoin de quelque chose de différent.

Imaginons une agence qui dispose d'un grand nombre de biens de qualité. Elle a des produits. Elle a des offres. Elle n'a toutefois pas forcément une équipe commerciale assez grande pour servir activement elle-même tous les clients potentiels.

Pour une telle agence, il peut être idéal d'ouvrir ses offres aux agents partenaires REALNYX et de dire : Amenez votre client. Occupez-vous-en vous-même. Nous vous fournissons le produit et, pour l'affaire réalisée, vous recevrez la commission d'AGENT convenue à l'avance.

D'un autre côté, il peut y avoir une grande agence avec une équipe commerciale étendue, qui a une capacité suffisante pour s'occuper des clients de bout en bout. Une telle agence n'a pas forcément besoin d'un autre agent dans le processus commercial. Elle a besoin de nouveaux clients.

Elle peut donc proposer aux partenaires : Transmettez-nous un client pertinent. Nous nous en occuperons entièrement et, pour l'affaire réalisée, nous vous verserons la commission pour TIP convenue à l'avance.

Et une troisième agence peut avoir besoin des deux. Elle peut donc proposer TIP et AGENT en même temps, chacun avec un niveau de rémunération différent.

Il n'existe pas un seul modèle juste pour tous

REALNYX ne dicte pas aux agences quel type de coopération elles doivent avoir besoin. Il leur donne un outil pour le paramétrer selon leur situation commerciale réelle.

Le partenaire peut, pour une offre concrète, proposer uniquement TIP, uniquement AGENT, ou les deux variantes.

La rémunération peut être fixée comme un montant fixe en EUR ou comme un pourcentage selon les conditions de la coopération concrète.

Le partenaire sait ainsi dès le départ ce que l'on attend de lui, quel travail il doit accomplir et quelle rémunération lui revient lorsque les conditions convenues sont remplies.

Pourquoi est-ce plus équitable ?

Parce que la simple transmission d'un contact et la prise en charge complète d'un client ne sont pas le même service.

Si un partenaire ne fait que transmettre un client et qu'un autre professionnel assume tout le travail ultérieur, les coûts, le temps et la responsabilité, il n'est pas automatiquement équitable d'exiger la moitié de sa commission au seul motif que le contact venait initialement de lui.

Il n'est pas non plus équitable d'attendre qu'un partenaire qui apporte son propre client puis le guide activement tout au long de la transaction reçoive la même rémunération que quelqu'un qui n'a fait que transmettre un contact.

Chacun doit être équitablement rémunéré pour la valeur qu'il apporte réellement à l'affaire.

Clair dès le départ. Pas seulement après l'affaire.

De nombreux conflits dans la coopération immobilière ne naissent pas à cause de l'argent lui-même. Ils naissent parce qu'il n'était pas clair à l'avance qui a apporté le client, qui s'occupe du client, qui fournit le bien, qui accomplit les différentes parties du travail et quelle rémunération revient à qui.

REALNYX veut lever cette incertitude avant le début de la coopération. Les conditions de coopération doivent être connues à l'avance. Le partenaire décide alors librement si elles lui conviennent et s'il veut utiliser l'offre.

Le système est né de la pratique

Ce modèle n'est pas né seulement comme une fonction théorique du logiciel. Il repose sur une expérience pratique de près de trente ans du milieu immobilier et sur des situations récurrentes qui naissent réellement lors de la coopération entre courtiers et agences.

Son but n'est pas de dicter aux partenaires combien ils doivent gagner. Son but est de leur donner la possibilité de définir à l'avance la valeur des différentes formes de coopération.

Le partenaire doit avoir la certitude que, lorsque les conditions convenues sont remplies, son apport sera respecté et rémunéré. En même temps, il doit respecter que le travail de l'autre partie a la même valeur.

Chacun encaisse pour ce qu'il apporte à l'affaire.

Le client a un service professionnel. L'agent a une rémunération clairement définie. L'agence sait pour quoi elle verse la rémunération. Et les conditions sont connues avant que la coopération ne commence.

06 / Code éthique de coopération

La même opportunité. Sa propre responsabilité.

Nous croyons que le succès doit appartenir à ceux qui le créent.

Chaque partenaire REALNYX répond de ses clients, de ses affaires et du développement de sa propre entreprise.

REALNYX crée l'environnement, la marque et les outils technologiques. Leur utilisation et le résultat commercial dépendent des partenaires individuels.

Nous respectons le temps, les investissements, les contacts, le savoir-faire et les résultats d'autrui.

S'approprier le travail d'autrui, contourner délibérément des partenaires ou utiliser des informations confidentielles obtenues par la coopération à des fins d'avantage personnel non autorisé sont incompatibles avec les principes de REALNYX.

La coopération doit créer de la valeur pour tous ceux qui ont réellement contribué au résultat.

Chacun a l'opportunité de grandir.

Personne n'a de droit automatique aux résultats d'autrui.

07 / Le travail d'autrui n'est pas votre modèle d'affaires

Derrière chaque client se trouve le temps de quelqu'un. Derrière chaque offre se trouve du travail. Derrière chaque mandat obtenu peuvent se trouver des semaines ou des mois de communication, de marketing, d'investissements et de construction de confiance.

Chez REALNYX, nous respectons cette valeur.

Apporter un client, obtenir une offre, créer une opportunité d'affaires, réaliser une transaction ou aider à développer le réseau a sa valeur.

Une rémunération équitablement convenue pour l'apport réel est une partie naturelle de la coopération.

S'approprier délibérément le résultat d'un autre partenaire, le contourner afin d'éviter la rémunération convenue, ou utiliser son client ou des informations non publiques contre lui est inacceptable.

Vous voulez grandir ?

Apportez de la valeur.

08 / Respect du client du partenaire

Un client n'est la propriété d'aucune personne ni d'aucune agence.

Une relation d'affaires qu'un partenaire a démontrablement créée et qui est protégée par un contrat, par la loi ou par un accord concret de coopération doit toutefois être respectée.

Un partenaire ne doit donc pas abuser d'un contact obtenu exclusivement par la coopération dans REALNYX pour contourner sciemment l'autre partenaire ou la rémunération convenue.

En même temps, ce code ne doit pas être interprété comme une interdiction du libre choix du client ni comme la création d'une restriction inadmissible de la concurrence.

Nous protégeons le travail. Nous ne possédons pas les personnes.

09 / Offres, photographies et droits d'auteur

Un partenaire ne peut insérer dans les systèmes REALNYX que du contenu pour l'utilisation, la publication et le partage éventuel duquel il dispose des droits ou autorisations nécessaires.

Cela concerne notamment les photographies, vidéos, plans, textes, documents, marques, graphismes, données de bases de données et autres matériels.

Le partenaire répond de l'exactitude de son affirmation selon laquelle il est autorisé à utiliser le contenu concerné.

Sans l'autorisation nécessaire, il n'est pas permis de copier la présentation d'un autre partenaire, de reprendre ses photographies ou de présenter son offre comme la sienne.

10 / Vérité des offres

Un réseau professionnel ne peut pas fonctionner sur des offres inexactes ou délibérément trompeuses.

Le partenaire répond d'un contrôle raisonnable des informations qu'il publie.

Il ne doit pas publier sciemment, par exemple, une offre inexistante, un prix inexact, des caractéristiques essentielles d'un bien délibérément déformées, ou une offre qu'il n'est pas autorisé à présenter.

S'il constate qu'une information essentielle publiée n'est plus exacte, il devrait la corriger sans délai injustifié ou actualiser ou retirer l'offre.

11 / Confidentialité des informations

Les informations obtenues dans le cadre de la coopération entre partenaires sont utilisées aux fins pour lesquelles elles ont été fournies.

Les coordonnées non publiques, les conditions commerciales, les informations sur le client, la documentation interne ou d'autres informations confidentielles ne doivent pas être utilisées de manière arbitraire à une autre fin.

Les obligations découlant des dispositions relatives à la protection des données personnelles n'en sont pas affectées.

12 / Coopération internationale

Les affaires internationales signifient aussi le respect d'environnements juridiques différents.

Le partenaire exerçant dans un pays donné répond du respect des dispositions juridiques, des autorisations professionnelles, des règles fiscales, des règles de protection des consommateurs, des obligations AML et des

autres exigences réglementaires applicables à son activité.

L'appartenance au réseau REALNYX ne remplace pas à elle seule une licence professionnelle, un enregistrement ou une autre autorisation légale exigée par l'État concerné.

Réseau mondial. Responsabilité locale.

13 / Que se passe-t-il si un problème survient ?

REALNYX favorise la résolution des problèmes d'abord entre les partenaires concernés.

Un malentendu n'est pas automatiquement une violation du Code éthique.

Si toutefois REALNYX reçoit un signalement concret et crédiblement documenté concernant une possible violation des règles du Global Catalogue ou du Code éthique, il peut engager un examen interne dans le cadre de sa compétence contractuelle et technique.

Le partenaire concerné peut être invité à fournir une explication ou des pièces et à remédier à la situation irrégulière dans un délai raisonnable.

L'objectif est d'abord le remède, et non une sanction automatique.

REALNYX peut entendre ou demander la position des deux parties, mais n'agit pas pour autant comme un tribunal, un organe arbitral, un avocat ou une autorité de surveillance étatique.

La décision sur les prétentions de droit privé, la propriété, l'indemnisation du préjudice ou d'autres prétentions juridiques appartient aux parties et autorités compétentes.

14 / Pouvoirs de REALNYX dans le Global Catalogue

L'opérateur du système et l'entité autorisée exerçant les droits sur la marque REALNYX se réservent, conformément aux conditions contractuelles et de licence applicables, le droit de protéger l'intégrité du Global Catalogue et du réseau REALNYX.

En cas de soupçon raisonnable d'une violation grave des règles, il peut notamment restreindre temporairement la visibilité d'une offre, suspendre sa diffusion ou demander un complément d'informations.

Après examen, le contenu peut être retiré notamment lorsqu'il viole le présent Code éthique ou les règles contractuelles du système ; qu'il existe un soupçon raisonnable de violation de droits d'auteur ou d'autres droits de tiers ; que l'offre contient un contenu démontrablement inexact, frauduleux ou repris sans autorisation ; qu'il y a violation grave ou répétée des règles de coopération ; que le contenu peut être contraire aux dispositions juridiques ou aux droits légitimes de tiers ; ou que le partenaire, malgré la mise en demeure, ne remédie pas à la situation irrégulière constatée.

Dans les cas urgents, notamment s'il est nécessaire de prévenir un préjudice possible, une violation de droits de tiers, un risque de sécurité ou un risque juridique pour l'opérateur, le contenu peut être temporairement restreint même avant l'achèvement de l'examen.

La protection du réseau n'est pas l'arbitraire. Toute intervention doit avoir un motif.

15 / Catalogues régionaux : l'indépendance signifie la responsabilité

Le catalogue régional d'une agence individuelle est administré par le partenaire indépendant concerné.

Le REALNYX Franchise System n'exerce pas de contrôle éditorial, juridique ou commercial quotidien des catalogues régionaux individuels et n'est pas automatiquement partie aux affaires présentées par leur intermédiaire.

Du contenu, des offres, photographies, descriptions, prix, communication commerciale, légalité de la publicité et autres actes dans le catalogue régional répond l'entité qui exploite ledit catalogue ou publie le contenu concerné, selon sa position juridique et les dispositions juridiques applicables.

REALNYX ne remplace pas la surveillance juridique du partenaire sur sa propre entreprise.

La mise à disposition de la technologie, d'une licence, d'une marque ou de l'accès au réseau ne signifie pas à elle seule la prise en charge de la responsabilité du comportement juridique ou commercial concret d'un partenaire indépendant.

16 / REALNYX n'est pas partie à l'affaire entre partenaires

Sauf mention écrite expresse contraire pour un service ou une transaction concrets, le REALNYX Franchise System, le titulaire de la marque et l'opérateur de la plateforme technologique ne sont ni partie à la relation d'intermédiaire entre deux partenaires indépendants, ni partie à leur relation avec le client final.

REALNYX ne détermine pas si un client concret conclut une affaire, ne garantit pas le paiement de la commission entre partenaires et n'assume pas le risque commercial des agences individuelles.

Un enregistrement technologique d'une offre, d'un TIP, d'une commission ou d'une communication peut servir de preuve des données saisies par les utilisateurs, mais ne constitue pas automatiquement une reconnaissance juridique d'une prétention de l'une des parties de la part de REALNYX.

17 / Qu'est-ce qui est inacceptable dans REALNYX ?

Peut être considérée comme incompatible avec le Code éthique, selon les circonstances, notamment : le contournement délibéré d'un partenaire afin d'éviter la rémunération convenue ; l'abus d'un contact non public ou d'une information obtenue par la coopération entre partenaires ; la copie non autorisée de photographies, de textes ou d'offres ; la présentation du travail d'un autre partenaire comme le sien ; l'indication en connaissance de cause de données substantiellement inexactes ; le non-respect répété des conditions de coopération convenues par écrit ; l'abus de la marque REALNYX d'une manière susceptible de tromper des clients ou d'autres partenaires ; une conduite discriminatoire, frauduleuse ou autrement illicite liée à l'utilisation des systèmes REALNYX ; une conduite grave ou répétée portant atteinte à la sécurité, à l'intégrité ou à la crédibilité du réseau commun.

Chaque cas est apprécié selon les circonstances concrètes et les pièces disponibles.

18 / Degrés de remède

REALNYX privilégie la proportionnalité.

En cas de violation exceptionnellement grave, il peut, eu égard aux circonstances, ne pas être nécessaire d'appliquer tous les degrés précédents.

Les violations répétées ou graves du Code éthique peuvent être un motif de restriction ou de fin de la coopération, si les conditions contractuelles applicables et le droit applicable le permettent.

1. Avertissement
2. Demande d'explication
3. Mise en demeure de remédier
4. Restriction du contenu
5. Retrait du contenu
6. Restriction du Global Catalogue
7. Autres mesures selon les conditions contractuelles

19 / Le Code éthique fait partie de la coopération

En acceptant les conditions contractuelles ou de licence applicables et en activant un produit auquel s'applique le présent Code éthique, le partenaire confirme qu'il a pris connaissance du Code éthique et s'engage à le respecter dans la mesure prévue par le contrat concerné.

Le Code s'applique notamment à l'utilisation des systèmes communs REALNYX, du Global Catalogue, à la coopération entre partenaires et à l'utilisation de la marque REALNYX.

Il fait partie des règles de l'écosystème REALNYX pour les licences et produits actifs, y compris les variantes concernées de I ♥ REALNYX, lorsque les conditions contractuelles ou de licence applicables s'y réfèrent.

En cas de contradiction entre le présent Code éthique et un contrat conclu individuellement, les dispositions légales impératives prévalent, puis les dispositions contractuelles concernées selon les règles qui y sont fixées.

20 / Questions fréquentes

Qui possède mes clients ?

Personne ne « possède » une personne. REALNYX respecte toutefois les relations d'affaires démontrablement créées et les droits contractuels des partenaires. Un contact obtenu par la coopération ne doit pas être utilisé pour contourner sciemment un partenaire.

Dois-je proposer une commission pour TIP ?

Non, sauf si les règles d'un produit ou d'une coopération concrets en disposent autrement. Le partenaire détermine quelle forme de coopération il proposera pour son offre.

Puis-je proposer une commission uniquement à l'AGENT ?

Oui. Vous pouvez tout autant, selon les paramètres du système, proposer uniquement TIP ou les deux variantes.

Qui détermine le montant de la commission ?

Le partenaire qui publie l'offre peut indiquer les conditions de coopération. Les partenaires peuvent également convenir individuellement si le système et les conditions contractuelles le permettent.

Et si nous convenons autrement de la rémunération ?

Ce qui est déterminant, c'est l'accord des partenaires et les conditions contractuelles applicables. Pour les stipulations importantes, nous recommandons la forme écrite.

REALNYX garantit-il le paiement de la commission ?

Non. REALNYX fournit l'environnement et les outils de coopération. Il n'est pas automatiquement débiteur ni garant des commissions convenues entre partenaires indépendants.

Que se passe-t-il si un autre partenaire me contourne ?

Conservez la communication et les pièces prouvant les conditions de coopération. Essayez d'abord de résoudre la situation directement. Si le problème concerne l'utilisation du Global Catalogue ou les règles du réseau REALNYX, vous pouvez déposer un signalement pour examen interne.

REALNYX décidera-t-il qui a juridiquement raison ?

Non. REALNYX peut décider de l'utilisation de son propre système et de l'accès à ses services dans le cadre des conditions contractuelles. Il ne remplace toutefois ni un tribunal, ni un arbitre, ni l'autorité administrative compétente.

REALNYX contrôle-t-il toutes les offres avant publication ?

Sauf mention expresse contraire, non. De la légalité et de l'exactitude du contenu inséré répond son fournisseur dans la mesure prévue par les dispositions juridiques.

REALNYX répond-il du catalogue régional d'une agence ?

Le catalogue régional est administré par l'agence ou le partenaire indépendant concerné. Cette entité répond de son propre contenu et de son activité entrepreneuriale. La mise à disposition de la technologie ou de la marque ne transfère pas à elle seule cette responsabilité à REALNYX.

REALNYX peut-il retirer une offre du Global Catalogue ?

Oui, si les conditions contractuelles le permettent, notamment en cas de violation des règles du système, des droits de tiers, du présent code ou des dispositions juridiques.

Une plainte signifie-t-elle le retrait automatique d'un partenaire ?

Non. Une plainte n'est pas automatiquement une preuve de violation. La procédure standard est l'examen des informations disponibles et, selon les circonstances, la possibilité pour le partenaire de s'exprimer et de remédier à la situation.

Le code s'applique-t-il aussi à I ♥ REALNYX ?

Dans la mesure où les conditions contractuelles ou de licence du produit concerné s'y réfèrent, oui. La technologie REALNYX ne peut pas être utilisée d'une manière qui viole les règles du système, les droits de tiers ou les dispositions juridiques en vigueur.

21 / Notre philosophie

REALNYX ne veut pas décider combien vous pouvez gagner.

Il ne veut pas construire son succès sur un pourcentage de chacune de vos affaires.

Nous voulons créer une infrastructure dans laquelle un professionnel de l'immobilier indépendant peut grandir localement et coopérer mondialement.

Cela exige toutefois un équilibre.

La liberté sans responsabilité ne crée pas la confiance.

Un réseau sans règles ne crée pas la coopération.

Et une coopération sans respect ne dure pas.

C'est pourquoi nous protégeons le principe sur lequel REALNYX repose :

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

REALNYX CODE · Version 1.0 · Effective: September 2026