

Codice etico e regole di cooperazione professionale

REALNYX CODE — Version 1.0 — September 2026 · Italiano

Il vostro lavoro. La vostra libertà. I nostri standard comuni.

Benvenuti in REALNYX.

La libertà d'impresa funziona nel lungo periodo solo dove esiste rispetto per il lavoro altrui.

Che siate un mediatore immobiliare indipendente, un agente, un'agenzia immobiliare, un partner di sviluppo o operiate già nella rete REALNYX, entrate in un ambiente fondato su un principio semplice:

REALNYX collega professionisti immobiliari indipendenti, agenzie e partner a livello nazionale e internazionale. Ciascuno di essi opera in modo autonomo e risponde dei propri clienti, delle proprie operazioni e della propria attività. Ciò che ci unisce, tuttavia, è uno standard comune di condotta professionale.

Questo Codice etico non è pertanto una mera dichiarazione di valori di marca.

Fa parte delle regole di cooperazione attiva nella rete REALNYX e delle condizioni contrattuali connesse all'uso delle licenze REALNYX, dei prodotti e servizi REALNYX e della soluzione software I ♥ REALNYX, nella misura stabilita dalle condizioni contrattuali e di licenza applicabili.

Il suo scopo è proteggere i clienti, i partner, il loro lavoro, le relazioni commerciali, le offerte, i contatti, il know-how e la credibilità dell'intera rete.

01 / Quale codice etico onora REALNYX nei confronti dei propri partner?

REALNYX è un sistema moderno di franchising immobiliare e tecnologia creato per imprenditori autonomi e agenzie immobiliari indipendenti.

Il nostro principio è il rispetto della paternità del risultato commerciale.

Il vostro lavoro non è un motivo per la nostra quota.

Nel quadro del suo modello di franchising di base, REALNYX non rivendica una percentuale delle commissioni immobiliari del partner solo perché il partner opera sotto il marchio o utilizza il sistema REALNYX.

Più guadagnate, più vi rimane.

La nostra percentuale delle vostre commissioni immobiliari è sempre la stessa: 0 %.

REALNYX fornisce il marchio, la tecnologia, gli strumenti, un sistema di cooperazione e un ambiente per lo sviluppo dell'attività. Il partner crea i propri risultati commerciali.

Lo stesso rispetto che REALNYX offre ai partner è ciò che ci aspettiamo tra i partner stessi.

E lo stesso principio vale per il lavoro di ogni altro membro della rete.

02 / Perché la cooperazione è indispensabile?

Il mercato immobiliare da tempo non termina al confine di una città, di una regione o di uno Stato.

Le persone si trasferiscono per lavoro, impresa, famiglia, stile di vita e investimenti. Un acquirente può vivere in un Paese, vendere un immobile in un secondo e cercare un investimento in un terzo.

La crescente mobilità della popolazione, gli investimenti esteri, il lavoro a distanza e l'internazionalizzazione del mercato immobiliare creano un ambiente in cui un'agenzia isolata non può sempre offrire da sola al cliente tutto ciò di cui ha bisogno.

REALNYX non vuole quindi creare isole isolate. Crea una rete connessa di professionisti indipendenti.

La cooperazione consente di affidare un cliente a un partner fidato in un'altra regione o in un altro Stato, di offrire i propri immobili a una rete più ampia, di ottenere clientela estera e di creare opportunità commerciali che singolarmente potrebbero non nascere.

Un grande marchio non deve significare una grande agenzia

REALNYX apre al contempo spazio a mediatori e agenti immobiliari indipendenti.

Un professionista immobiliare moderno non deve più essere definito dalla dimensione dell'agenzia, dal numero di dipendenti né dall'indirizzo della sede.

Può lavorare in modo autonomo, dalla propria agenzia, da un home office o da qualsiasi luogo in cui la sua attività e le norme locali gli consentano di operare.

Può essere indipendente — e tuttavia non dover essere solo.

REALNYX dà ai professionisti indipendenti la possibilità di operare sotto il sostegno di un marchio internazionale, di utilizzare la sua tecnologia, la presentazione e la rete di contatti partner e di cooperare con altri professionisti attraverso regioni e Stati.

L'indipendenza in REALNYX non significa quindi isolamento.

Un agente può rimanere un professionista indipendente, conservare il proprio modo di lavorare e al tempo stesso ottenere l'accesso a un ambiente che come individuo costruirebbe con grande difficoltà.

Per REALNYX non è decisivo se dietro al partner vi sia un'agenzia con decine di persone o un mediatore indipendente esperto che lavora da un home office.

È decisivo il professionismo, la responsabilità, il rispetto dei requisiti di legge applicabili e il rispetto delle regole di cooperazione.

03 / Agenzie indipendenti. Un standard etico.

REALNYX non è un sistema fondato sul controllo di ogni singola operazione del partner.

Al contrario. Il partner rimane imprenditorialmente, giuridicamente ed economicamente autonomo nell'ambito della propria posizione contrattuale.

Risponde dei propri clienti, dipendenti e collaboratori, delle proprie offerte, contratti, commissioni, imposte, autorizzazioni all'attività, obblighi di legge, protezione dei dati personali, pubblicità e altri aspetti della propria attività imprenditoriale.

Un marchio comune richiede tuttavia uno standard minimo comune.

04 / Global Catalogue: da un'offerta nasce un'opportunità di cooperazione

REALNYX consente ai partner di rendere disponibili offerte selezionate tramite il Global Catalogue REALNYX.

Il Global Catalogue non è soltanto uno spazio pubblicitario.

È un luogo tecnologico in cui possono incontrarsi un'offerta, un cliente e un partner professionale di un'altra regione o di un altro Paese.

Il partner può determinare, per un'offerta, se la mette a disposizione per la cooperazione e a quali condizioni dichiarate in anticipo.

La trasparenza inizia ancora prima del primo contatto.

05 / Due modelli. Regole chiare.

Ciascuno porta qualcosa di diverso. Ciascuno è remunerato per il proprio contributo reale.

Non ogni cooperazione tra due professionisti immobiliari è uguale.

Talvolta un partner ha un cliente e cerca qualcuno a cui poterlo affidare con fiducia. Altre volte un partner ha il cliente e l'altro l'immobile adatto, ma entrambi vogliono lavorare attivamente sull'operazione.

Ed è proprio per questo che REALNYX distingue due modelli di base di cooperazione: TIP e AGENT.

TIP = affido il cliente e il partner assume il lavoro successivo.

AGENT = porto il mio cliente e continuo a occuparmene io.

1 / Commissione per TIP — affido il cliente

Avete un cliente, ma non volete o non potete gestire l'intera operazione da soli. Può ad esempio cercare un immobile in un altro Paese, regione o città in cui opera un altro partner REALNYX.

In tal caso potete affidare il cliente a un'agenzia partner o a un professionista della rete.

Il partner assume il cliente e gestisce il processo commerciale successivo.

A seconda del caso concreto, può assumere la comunicazione con il cliente, la selezione di immobili adatti, l'organizzazione delle visite, la trattativa con la controparte, il coordinamento della documentazione contrattuale e l'accompagnamento del cliente durante la transazione.

Avete creato l'opportunità commerciale. Il partner svolge il lavoro successivo.

Se successivamente nasce un'operazione che soddisfa le condizioni concordate in anticipo, ricevete la commissione concordata per TIP / segnalazione.

È naturale che la remunerazione per la sola segnalazione sia di solito inferiore a quella del partner che rappresenta attivamente il cliente e gestisce la parte successiva del processo commerciale.

Non si tratta di un minor rispetto per chi ha portato il cliente. Si tratta di una ripartizione equa della remunerazione in base al lavoro effettivamente svolto e al contributo di ciascun partner.

2 / Commissione per l'AGENT — ho il cliente e gestisco io l'operazione

Il secondo modello è diverso. Voi avete il cliente. Un'agenzia partner o un partner REALNYX ha l'immobile che il vostro cliente cerca.

Non volete tuttavia affidare il cliente. Volete continuare a rappresentarlo e partecipare voi stessi alla realizzazione dell'intera operazione.

Il partner che gestisce l'offerta vi dà in tal caso accesso al prodotto — cioè all'immobile concreto e alla cooperazione necessaria sul lato dell'offerta.

Continuate a occuparvi del vostro cliente. A seconda della natura della transazione, gestite ad esempio la comunicazione con il cliente, la visita, il coordinamento della documentazione, la comunicazione durante il processo e l'accompagnamento del cliente fino al completamento dell'operazione.

Il vostro coinvolgimento lavorativo è quindi sostanzialmente maggiore rispetto alla mera consegna di un contatto. Per questo la commissione concordata per l'AGENT / per l'intermediazione può logicamente essere anche più alta.

Perché REALNYX distingue proprio questi due modelli?

Perché ogni agenzia e ogni professionista ha bisogno di qualcosa di diverso.

Immaginiamo un'agenzia che dispone di un gran numero di immobili di qualità. Ha prodotti. Ha offerte. Potrebbe tuttavia non avere un team commerciale sufficientemente grande per servire da sola in modo attivo tutti i potenziali clienti.

Per tale agenzia può essere ideale aprire le proprie offerte agli agenti partner REALNYX e dire: Portate il vostro cliente. Occupatevi voi. Noi vi forniamo il prodotto e, per l'operazione realizzata, riceverete la commissione AGENT concordata in anticipo.

Dall'altra parte può esserci una grande agenzia con un ampio team commerciale, che ha capacità sufficiente per occuparsi dei clienti in modo completo. Tale agenzia potrebbe non aver bisogno di un altro agente nel processo commerciale. Ha bisogno di nuovi clienti.

Può quindi offrire ai partner: Affidateci un cliente pertinente. Ce ne occuperemo completamente e, per l'operazione realizzata, vi verseremo la commissione per TIP concordata in anticipo.

E una terza agenzia può aver bisogno di entrambe le cose. Può quindi offrire TIP e AGENT contemporaneamente, ciascuno con un livello di remunerazione diverso.

Non esiste un unico modello giusto per tutti

REALNYX non impone alle agenzie quale tipo di cooperazione debbano aver bisogno. Offre loro uno strumento per impostarla secondo la propria situazione commerciale reale.

Il partner può, per un'offerta concreta, offrire solo TIP, solo AGENT o entrambe le varianti.

La remunerazione può essere fissata come importo fisso in EUR o come percentuale secondo le condizioni della cooperazione concreta.

Il partner sa così fin dall'inizio cosa ci si aspetta da lui, quale lavoro deve svolgere e quale remunerazione gli spetta quando sono soddisfatte le condizioni concordate.

Perché è più equo?

Perché la mera consegna di un contatto e la gestione completa di un cliente non sono lo stesso servizio.

Se un partner si limita ad affidare il cliente e un altro professionista assume tutto il lavoro successivo, i costi, il tempo e la responsabilità, non è automaticamente equo pretendere la metà della sua commissione solo perché il contatto proveniva originariamente da lui.

Allo stesso modo non è equo aspettarsi che un partner che porta il proprio cliente e poi lo guida attivamente attraverso l'intera transazione riceva la stessa remunerazione di chi ha solo consegnato un contatto.

Ciascuno deve essere remunerato in modo equo per il valore che apporta realmente all'operazione.

Chiaro fin dall'inizio. Non solo dopo l'operazione.

Molti conflitti nella cooperazione immobiliare non nascono per il denaro in sé. Nascono perché in anticipo non era chiaro chi ha portato il cliente, chi si occupa del cliente, chi fornisce l'immobile, chi svolge le singole parti del lavoro e quale remunerazione spetta a chi.

REALNYX vuole eliminare questa incertezza prima dell'inizio della cooperazione. Le condizioni di cooperazione devono essere note in anticipo. Il partner decide poi liberamente se gli convengono e se vuole utilizzare l'offerta.

Il sistema è nato dalla pratica

Questo modello non è nato soltanto come funzione teorica del software. Si basa su un'esperienza pratica di quasi trent'anni con l'ambiente immobiliare e su situazioni ricorrenti che nascono realmente nella cooperazione tra mediatori e agenzie.

Il suo obiettivo non è dire ai partner quanto debbano guadagnare. Il suo obiettivo è dare loro la possibilità di definire in anticipo il valore delle singole forme di cooperazione.

Il partner deve avere la certezza che, al soddisfacimento delle condizioni concordate, il suo contributo sarà rispettato e remunerato. Allo stesso tempo deve rispettare che il lavoro dell'altra parte ha lo stesso valore.

Ciascuno incassa per ciò che apporta all'operazione.

Il cliente ha un servizio professionale. L'agente ha una remunerazione chiaramente definita. L'agenzia sa per cosa versa la remunerazione. E le condizioni sono note prima che la cooperazione inizi.

06 / Codice etico di cooperazione

La stessa opportunità. La propria responsabilità.

Crediamo che il successo debba appartenere a chi lo crea.

Ogni partner REALNYX risponde dei propri clienti, delle proprie operazioni e dello sviluppo della propria attività.

REALNYX crea l'ambiente, il marchio e gli strumenti tecnologici. Il loro utilizzo e il risultato commerciale dipendono dai singoli partner.

Rispettiamo il tempo, gli investimenti, i contatti, il know-how e i risultati altrui.

Appropriarsi del lavoro altrui, aggirare intenzionalmente i partner o utilizzare informazioni riservate ottenute mediante la cooperazione a scopo di vantaggio personale non autorizzato sono incompatibili con i principi di REALNYX.

La cooperazione deve creare valore per tutti coloro che hanno realmente contribuito al risultato.

Ognuno ha l'opportunità di crescere.

Nessuno ha un diritto automatico ai risultati altrui.

07 / Il lavoro altrui non è il vostro modello di business

Dietro ogni cliente c'è il tempo di qualcuno. Dietro ogni offerta c'è lavoro. Dietro ogni mandato ottenuto possono esserci settimane o mesi di comunicazione, marketing, investimenti e costruzione di fiducia.

In REALNYX rispettiamo questo valore.

Portare un cliente, ottenere un'offerta, creare un'opportunità commerciale, realizzare una transazione o aiutare a sviluppare la rete ha il suo valore.

Una remunerazione concordata in modo equo per il contributo reale è una parte naturale della cooperazione.

Appropriarsi intenzionalmente del risultato di un altro partner, aggirarlo per evitare la remunerazione concordata o utilizzare il suo cliente o informazioni non pubbliche contro di lui è inaccettabile.

Volete crescere?

Portate valore.

08 / Rispetto per il cliente del partner

Un cliente non è proprietà di nessuna persona né di nessuna agenzia.

Una relazione commerciale che il partner ha creato in modo dimostrabile e che è protetta da un contratto, dalla legge o da un accordo concreto di cooperazione deve tuttavia essere rispettata.

Il partner non deve quindi abusare di un contatto ottenuto esclusivamente mediante la cooperazione in REALNYX per aggirare consapevolmente l'altro partner o la remunerazione concordata.

Al tempo stesso questo codice non deve essere interpretato come un divieto della libera scelta del cliente né come la creazione di una restrizione inammissibile della concorrenza.

Proteggiamo il lavoro. Non possediamo le persone.

09 / Offerte, fotografie e diritti d'autore

Il partner può inserire nei sistemi REALNYX solo contenuti per il cui uso, pubblicazione e eventuale condivisione abbia i diritti o le autorizzazioni necessari.

Ciò riguarda in particolare fotografie, video, planimetrie, testi, documenti, marchi, grafica, dati di banche dati e altri materiali.

Il partner risponde della correttezza della propria affermazione di essere autorizzato a utilizzare il contenuto in questione.

Senza l'autorizzazione necessaria non è consentito copiare la presentazione di un altro partner, appropriarsi delle sue fotografie o presentare la sua offerta come propria.

10 / Verità delle offerte

Una rete professionale non può funzionare su offerte non vere o intenzionalmente fuorvianti.

Il partner risponde di un controllo ragionevole delle informazioni che pubblica.

Non deve pubblicare consapevolmente, ad esempio, un'offerta inesistente, un prezzo non vero, caratteristiche essenziali di un immobile intenzionalmente distorte o un'offerta che non è autorizzato a presentare.

Se il partner constata che un'informazione essenziale pubblicata non è più corretta, dovrebbe correggerla senza indebito ritardo o aggiornare o rimuovere l'offerta.

11 / Riservatezza delle informazioni

Le informazioni ottenute nella cooperazione tra partner si utilizzano per lo scopo per cui sono state fornite.

I dati di contatto non pubblici, le condizioni commerciali, le informazioni sul cliente, la documentazione interna o altre informazioni riservate non devono essere utilizzati in modo arbitrario per un altro scopo.

Gli obblighi derivanti dalle norme giuridiche sulla protezione dei dati personali non ne sono pregiudicati.

12 / Cooperazione internazionale

Gli affari internazionali significano anche rispetto per ambienti giuridici diversi.

Il partner che opera in un Paese concreto risponde del rispetto delle norme giuridiche, delle autorizzazioni professionali, delle regole fiscali, delle regole di tutela del consumatore, degli obblighi AML e degli altri requisiti regolamentari applicabili alla propria attività.

L'appartenenza alla rete REALNYX non sostituisce di per sé una licenza professionale, una registrazione o un'altra autorizzazione di legge richiesta dallo Stato competente.

Rete globale. Responsabilità locale.

13 / Cosa succede se sorge un problema?

REALNYX sostiene la risoluzione dei problemi innanzitutto tra i partner interessati.

Un malinteso non è automaticamente una violazione del Codice etico.

Se tuttavia REALNYX riceve una segnalazione concreta e credibilmente documentata relativa a una possibile violazione delle regole del Global Catalogue o del Codice etico, può avviare un esame interno nell'ambito della propria competenza contrattuale e tecnica.

Il partner interessato può essere invitato a fornire una spiegazione o documentazione e a rimuovere la situazione irregolare entro un termine ragionevole.

L'obiettivo è innanzitutto il rimedio, non una sanzione automatica.

REALNYX può ascoltare o richiedere la posizione di entrambe le parti, ma non agisce con ciò come tribunale, organo arbitrale, avvocato o autorità di vigilanza statale.

La decisione su pretese di diritto privato, proprietà, risarcimento del danno o altre pretese giuridiche spetta alle parti e alle autorità competenti.

14 / Poteri di REALNYX nel Global Catalogue

L'operatore del sistema e il soggetto autorizzato che esercita i diritti sul marchio REALNYX si riservano, in conformità alle condizioni contrattuali e di licenza applicabili, il diritto di proteggere l'integrità del Global Catalogue e della rete REALNYX.

In caso di sospetto fondato di una grave violazione delle regole può in particolare limitare temporaneamente la visibilità di un'offerta, sospenderne la distribuzione o richiedere integrazioni di informazioni.

Dopo l'esame, il contenuto può essere rimosso in particolare nei casi in cui violi il presente Codice etico o le regole contrattuali del sistema; esista un sospetto fondato di violazione del diritto d'autore o di altri diritti di terzi; l'offerta contenga contenuto dimostrabilmente non vero, fraudolento o ripreso senza autorizzazione; si verifichi una violazione grave o ripetuta delle regole di cooperazione; il contenuto possa essere in contrasto con le norme giuridiche o con i diritti legittimi di terzi; oppure il partner, nonostante l'invito, non rimuova la situazione irregolare accertata.

Nei casi urgenti, in particolare se è necessario prevenire un possibile danno, la violazione di diritti di terzi, un rischio di sicurezza o un rischio giuridico per l'operatore, il contenuto può essere temporaneamente limitato anche prima del completamento dell'esame.

La protezione della rete non è arbitrio. Ogni intervento deve avere un motivo.

15 / Cataloghi regionali: l'indipendenza significa responsabilità

Il catalogo regionale di una singola agenzia è amministrato dal partner indipendente competente.

Il REALNYX Franchise System non esercita un controllo editoriale, giuridico o commerciale quotidiano dei singoli cataloghi regionali e non è automaticamente parte delle operazioni presentate tramite essi.

Del contenuto, delle offerte, delle fotografie, delle descrizioni, dei prezzi, della comunicazione commerciale, della legittimità della pubblicità e di altre condotte nel catalogo regionale risponde il soggetto che gestisce tale catalogo o pubblica il contenuto pertinente, secondo la propria posizione giuridica e le norme giuridiche applicabili.

REALNYX non sostituisce la vigilanza giuridica del partner sulla propria attività.

La messa a disposizione di tecnologia, licenza, marchio o accesso alla rete non significa di per sé l'assunzione di responsabilità per la condotta giuridica o commerciale concreta di un partner indipendente.

16 / REALNYX non è parte dell'operazione tra partner

Salvo che per un servizio o una transazione concreti sia espressamente indicato per iscritto diversamente, il REALNYX Franchise System, il titolare del marchio e l'operatore della piattaforma tecnologica non sono parte del rapporto di intermediazione tra due partner indipendenti né parte del loro rapporto con il cliente finale.

REALNYX non determina se un cliente concreto concluda un'operazione, non garantisce il pagamento della commissione tra partner e non assume il rischio commerciale delle singole agenzie.

Una registrazione tecnologica di un'offerta, di un TIP, di una commissione o di una comunicazione può servire come evidenza dei dati inseriti dagli utenti, ma non costituisce automaticamente un riconoscimento giuridico di una pretesa di una delle parti da parte di REALNYX.

17 / Cosa è inaccettabile in REALNYX?

Può essere considerata condotta incompatibile con il Codice etico, secondo le circostanze, in particolare: l'aggiramento intenzionale di un partner al fine di evitare la remunerazione concordata; l'abuso di un contatto non pubblico o di un'informazione ottenuta mediante la cooperazione tra partner; la copia non autorizzata di fotografie, testi o offerte; presentare il lavoro di un altro partner come proprio; l'indicazione consapevole di dati sostanzialmente non veri; il mancato rispetto ripetuto delle condizioni di cooperazione concordate per iscritto; l'abuso del marchio REALNYX in un modo che possa ingannare clienti o altri partner; condotta discriminatoria, fraudolenta o altrimenti illecita connessa all'uso dei sistemi REALNYX; condotta grave o ripetuta che danneggi la sicurezza, l'integrità o la credibilità della rete comune.

Ogni caso è valutato secondo le circostanze concrete e la documentazione disponibile.

18 / Gradi di rimedio

REALNYX privilegia la proporzionalità.

In caso di violazione eccezionalmente grave, date le circostanze, potrebbe non essere necessario applicare tutti i gradi precedenti.

Le violazioni ripetute o gravi del Codice etico possono essere motivo di limitazione o cessazione della cooperazione, se le condizioni contrattuali applicabili e il diritto applicabile lo consentono.

1. Avvertimento
2. Richiesta di spiegazione
3. Invito al rimedio
4. Limitazione del contenuto
5. Rimozione del contenuto
6. Limitazione del Global Catalogue
7. Ulteriori misure secondo le condizioni contrattuali

19 / Il Codice etico è parte della cooperazione

Accettando le condizioni contrattuali o di licenza applicabili e attivando un prodotto a cui si applica il presente Codice etico, il partner conferma di aver preso conoscenza del Codice etico e si impegna a rispettarlo nella misura stabilita dal contratto pertinente.

Il Codice si applica in particolare all'uso dei sistemi comuni REALNYX, del Global Catalogue, alla cooperazione tra partner e all'uso del marchio REALNYX.

Fa parte delle regole dell'ecosistema REALNYX per licenze e prodotti attivi, comprese le varianti pertinenti di I ♥ REALNYX, qualora le condizioni contrattuali o di licenza applicabili vi facciano rinvio.

In caso di contrasto tra il presente Codice etico e un contratto concluso individualmente, prevalgono le norme giuridiche cogenti e successivamente le disposizioni contrattuali pertinenti secondo le regole in esse stabilite.

20 / Domande frequenti

Chi possiede i miei clienti?

Nessuno «possiede» una persona. REALNYX rispetta tuttavia le relazioni commerciali create in modo dimostrabile e i diritti contrattuali dei partner. Un contatto ottenuto mediante la cooperazione non deve essere abusato per aggirare consapevolmente un partner.

Devo offrire una commissione per TIP?

No, salvo che le regole di un prodotto o di una cooperazione concreti dispongano diversamente. Il partner determina quale forma di cooperazione offrirà per la propria offerta.

Posso offrire una commissione solo all'AGENT?

Sì. Potete altrettanto, secondo le impostazioni del sistema, offrire solo TIP o entrambe le varianti.

Chi determina l'importo della commissione?

Il partner che pubblica l'offerta può indicare le condizioni di cooperazione. I partner possono anche accordarsi individualmente se il sistema e le condizioni contrattuali lo consentono.

Cosa succede se ci accordiamo diversamente sulla remunerazione?

È decisivo l'accordo dei partner e le condizioni contrattuali applicabili. Per gli accordi rilevanti raccomandiamo la forma scritta.

REALNYX garantisce il pagamento della commissione?

No. REALNYX fornisce l'ambiente e gli strumenti per la cooperazione. Non è automaticamente debitore né garante delle commissioni concordate tra partner indipendenti.

Cosa succede se un altro partner mi aggirasse?

Conservate la comunicazione e la documentazione che dimostra le condizioni di cooperazione. Cercate prima di risolvere la situazione in modo diretto. Se il problema riguarda l'uso del Global Catalogue o le regole della rete REALNYX, potete presentare una segnalazione per esame interno.

REALNYX deciderà chi ha giuridicamente ragione?

No. REALNYX può decidere sull'uso del proprio sistema e sull'accesso ai propri servizi nell'ambito delle condizioni contrattuali. Non sostituisce tuttavia un tribunale, un arbitro né l'autorità amministrativa competente.

REALNYX controlla tutte le offerte prima della pubblicazione?

Salvo espressa indicazione contraria, no. Della legittimità e correttezza del contenuto inserito risponde il suo fornitore nella misura stabilita dalle norme giuridiche.

REALNYX risponde del catalogo regionale di un'agenzia?

Il catalogo regionale è amministrato dall'agenzia o dal partner indipendente competente. Tale soggetto risponde del proprio contenuto e della propria attività imprenditoriale. La messa a disposizione di tecnologia o di marchio non trasferisce di per sé tale responsabilità a REALNYX.

REALNYX può rimuovere un'offerta dal Global Catalogue?

Sì, se le condizioni contrattuali lo consentono, in particolare in caso di violazione delle regole del sistema, dei diritti di terzi, del presente codice o delle norme giuridiche.

Un reclamo significa la rimozione automatica di un partner?

No. Un reclamo di per sé non è automaticamente prova di violazione. La procedura standard è l'esame delle informazioni disponibili e, secondo le circostanze, la possibilità per il partner di esprimersi e di rimediare alla situazione.

Il codice vale anche per I ♥ REALNYX?

Nella misura in cui le condizioni contrattuali o di licenza del prodotto in questione vi facciano rinvio, sì. La tecnologia REALNYX non può essere utilizzata in un modo che violi le regole del sistema, i diritti di terzi o le norme giuridiche vigenti.

21 / La nostra filosofia

REALNYX non vuole decidere quanto possiate guadagnare.

Non vuole costruire il proprio successo su una percentuale di ciascuna vostra operazione.

Vogliamo creare un'infrastruttura in cui un professionista immobiliare indipendente possa crescere localmente e cooperare a livello globale.

Ciò richiede tuttavia equilibrio.

La libertà senza responsabilità non crea fiducia.

Una rete senza regole non crea cooperazione.

E una cooperazione senza rispetto non dura.

Per questo proteggiamo il principio su cui REALNYX si fonda:

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

REALNYX CODE · Version 1.0 · Effective: September 2026