

Kodeks etyczny i zasady współpracy zawodowej

REALNYX CODE — Version 1.0 — September 2026 · Polski

Wasza praca. Wasza wolność. Nasze wspólne standardy.

Witamy w REALNYX.

Wolność przedsiębiorczości działa długoterminowo tylko tam, gdzie istnieje szacunek dla pracy innych.

Niezależnie od tego, czy jesteście samodzielnym pośrednikiem nieruchomości, agentem, biurem nieruchomości, partnerem deweloperskim, czy już działacie w sieci REALNYX, wchodzicie do środowiska opartego na prostej zasadzie:

REALNYX łączy niezależnych profesjonalistów nieruchomości, biura i partnerów na poziomie krajowym i międzynarodowym. Każdy z nich prowadzi działalność samodzielnie i odpowiada za swoich klientów, swoje transakcje i swoją działalność. Łączy nas jednak wspólny standard postępowania zawodowego.

Ten Kodeks etyczny nie jest zatem jedynie oświadczeniem wartości marki.

Jest częścią zasad aktywnej współpracy w sieci REALNYX oraz warunków umownych związanych z korzystaniem z licencji REALNYX, produktów i usług REALNYX oraz rozwiązania programowego I ♥ REALNYX, w zakresie określonym w odpowiednich warunkach umownych i licencyjnych.

Jego celem jest ochrona klientów, partnerów, ich pracy, relacji biznesowych, ofert, kontaktów, know-how oraz wiarygodności całej sieci.

01 / Jaki kodeks etyczny REALNYX honoruje wobec swoich partnerów?

REALNYX to nowoczesny system franczyzowy i technologiczny nieruchomości, stworzony dla samodzielnych przedsiębiorców i niezależnych biur nieruchomości.

Naszą zasadą jest szacunek dla autorstwa wyniku biznesowego.

Wasza praca nie jest powodem naszego udziału.

W ramach swojego podstawowego modelu franczyzowego REALNYX nie rości sobie procentowego udziału w prowizjach nieruchomościowych partnera wyłącznie dlatego, że partner prowadzi działalność pod marką lub korzysta z systemu REALNYX.

Im więcej zarobicie, tym więcej wam zostanie.

Nasz procent z waszych prowizji nieruchomościowych jest zawsze ten sam: 0 %.

REALNYX zapewnia markę, technologię, narzędzia, system współpracy i środowisko rozwoju działalności. Partner tworzy własne wyniki biznesowe.

Tego samego szacunku, jaki REALNYX okazuje partnerom, oczekujemy między partnerami nawzajem.

I ta sama zasada dotyczy pracy każdego kolejnego członka sieci.

02 / Dlaczego współpraca jest niezbędna?

Rynek nieruchomości od dawna nie kończy się na granicy miasta, regionu ani państwa.

Ludzie przeprowadzają się za pracę, działalnością, rodziną, stylem życia i inwestycjami. Kupujący może mieszkać w jednym kraju, sprzedawać nieruchomość w drugim i szukać inwestycji w trzecim.

Rosnąca mobilność ludności, inwestycje zagraniczne, praca zdalna i internacjonalizacja rynku nieruchomości tworzą środowisko, w którym izolowane biuro nie zawsze może samodzielnie zaoferować klientowi wszystko, czego potrzebuje.

REALNYX nie chce zatem tworzyć izolowanych wysp. Tworzy połączoną sieć niezależnych profesjonalistów.

Współpraca umożliwia przekazanie klienta zaufanemu partnerowi w innym regionie lub państwie, zaoferowanie własnych nieruchomości szerszej sieci, pozyskanie zagranicznej klienteli i stworzenie okazji biznesowych, które pojedynczo mogłyby nie powstać.

Duża marka nie musi oznaczać dużego biura

REALNYX otwiera jednocześnie przestrzeń samodzielnym pośrednikom i agentom nieruchomości.

Nowoczesny profesjonalista nieruchomości nie musi już być definiowany wielkością biura, liczbą pracowników ani adresem siedziby.

Może pracować samodzielnie, z własnego biura, z home office lub z dowolnego miejsca, w którym jego działalność i miejscowe przepisy pozwalają mu działać.

Może być niezależny — a mimo to nie musi być sam.

REALNYX daje samodzielnym profesjonalistom możliwość działania pod zapleczem międzynarodowej marki, korzystania z jej technologii, prezentacji i sieci kontaktów partnerskich oraz współpracy z innymi profesjonalistami w regionach i państwach.

Niezależność w REALNYX nie oznacza zatem izolacji.

Agent może pozostać samodzielnym profesjonalistą, zachować własny sposób pracy i jednocześnie uzyskać dostęp do środowiska, które jako jednostka budowałby z wielkim trudem.

Dla REALNYX nie jest decydujące, czy za partnerem stoi biuro z dziesiątkami osób, czy doświadczony samodzielnny pośrednik pracujący z home office.

Decydujące są profesjonalizm, odpowiedzialność, przestrzeganie właściwych wymogów prawnych oraz szacunek dla zasad współpracy.

03 / Niezależne biura. Jeden standard etyczny.

REALNYX nie jest systemem opartym na kontroli każdej pojedynczej transakcji partnera.

Wręcz przeciwnie. Partner pozostaje przedsiębiorczo, prawnie i ekonomicznie samodzielny w zakresie swojej pozycji umownej.

Odpowiada za swoich klientów, pracowników i współpracowników, swoje oferty, umowy, prowizje, podatki, uprawnienia do działalności, obowiązki ustawowe, ochronę danych osobowych, reklamę i inne aspekty swojej działalności gospodarczej.

Wspólna marka wymaga jednak wspólnego minimalnego standardu.

04 / Global Catalogue: z oferty powstaje okazja do współpracy

REALNYX umożliwia partnerom udostępnianie wybranych ofert za pośrednictwem Global Catalogue REALNYX.

Global Catalogue nie jest jedynie powierzchnią reklamową.

Jest miejscem technologicznym, w którym mogą spotkać się oferta, klient i profesjonalny partner z innego regionu lub kraju.

Partner może przy ofercie określić, czy udostępnia ją do współpracy i na jakich z góry zadeklarowanych warunkach.

Przejrzystość zaczyna się jeszcze przed pierwszym kontaktem.

05 / Dwa modele. Jasne zasady.

Każdy wnosi coś innego. Każdy jest wynagradzany za swój rzeczywisty wkład.

Nie każda współpraca między dwoma profesjonalistami nieruchomości jest taka sama.

Czasem jeden partner ma klienta i szuka kogoś, komu może go zaufać. Innym razem jeden partner ma klienta, a drugi odpowiednią nieruchomość, ale obaj chcą aktywnie pracować nad transakcją.

I właśnie dlatego REALNYX rozróżnia dwa podstawowe modele współpracy: TIP i AGENT.

TIP = przekazuję klienta, a dalszą pracę przejmuje partner.

AGENT = przyprowadzam swojego klienta i nadal sam się nim opiekuję.

1 / Prowizja za TIP — przekazuję klienta

Macie klienta, ale nie chcecie lub nie możecie samodzielnie obsłużyć całej transakcji. Może on na przykład szukać nieruchomości w innym kraju, regionie lub mieście, w którym działa inny partner REALNYX.

W takim przypadku możecie przekazać klienta partnerskiemu biuru lub profesjonalście w sieci.

Partner przejmuje klienta i zapewnia dalszy proces biznesowy.

W zależności od konkretnego przypadku może przejąć komunikację z klientem, dobór odpowiednich nieruchomości, organizację oględzin, negocjacje z drugą stroną, koordynację dokumentacji umownej i towarzyszenie klientowi w trakcie transakcji.

Wy stworzyliście okazję biznesową. Partner wykonuje dalszą pracę.

Jeśli następnie powstanie transakcja spełniająca z góry uzgodnione warunki, otrzymacie uzgodnioną prowizję za TIP / polecenie.

Jest naturalne, że wynagrodzenie za samo polecenie bywa zwykle niższe niż wynagrodzenie partnera, który aktywnie reprezentuje klienta i zapewnia dalszą część procesu biznesowego.

Nie chodzi o mniejszy szacunek dla tego, kto przyprowadził klienta. Chodzi o sprawiedliwy podział wynagrodzenia według faktycznie wykonanej pracy i wkładu poszczególnych partnerów.

2 / Prowizja dla AGENT — mam klienta i sam obsługuję transakcję

Drugi model jest inny. Wy macie klienta. Partnerskie biuro lub partner REALNYX ma nieruchomość, której szuka wasz klient.

Nie chcecie jednak przekazać klienta. Chcecie nadal go reprezentować i sami uczestniczyć w realizacji całej transakcji.

Partner zarządzający ofertą daje wam w takim przypadku dostęp do produktu — czyli do konkretnej nieruchomości i niezbędnej współpracy po stronie oferty.

Nadal sami opiekujecie się swoim klientem. W zależności od charakteru transakcji zapewniamy na przykład komunikację z klientem, oględziny, koordynację dokumentacji, komunikację w trakcie procesu i towarzyszenie klientowi aż do zakończenia transakcji.

Wasze zaangażowanie robocze jest zatem znacznie większe niż przy samym przekazaniu kontaktu. Dlatego uzgodniona prowizja dla AGENT / za pośrednictwo może logicznie być również wyższa.

Dlaczego REALNYX rozróżnia właśnie te dwa modele?

Ponieważ każde biuro i każdy profesjonalista potrzebuje czegoś innego.

Wyobraźmy sobie biuro, które dysponuje dużą liczbą wartościowych nieruchomości. Ma produkty. Ma oferty. Może jednak nie mieć wystarczająco dużego zespołu sprzedaży, aby samodzielnie aktywnie obsłużyć wszystkich potencjalnych klientów.

Dla takiego biura może być idealne otworzyć swoje oferty partnerskim agentom REALNYX i powiedzieć: Przyprowadźcie swojego klienta. Opiekujcie się nim sami. My zapewnimy produkt, a za zrealizowaną transakcję otrzymacie z góry uzgodnioną prowizję AGENT.

Z drugiej strony może być duże biuro z rozbudowanym zespołem sprzedaży, które ma wystarczającą zdolność, aby kompleksowo opiekować się klientami. Takie biuro może nie potrzebować kolejnego agenta w procesie biznesowym. Potrzebuje nowych klientów.

Może zatem zaoferować partnerom: Przekażcie nam odpowiedniego klienta. Zaopiekujemy się nim kompleksowo, a za zrealizowaną transakcję wypłacimy wam z góry uzgodnioną prowizję za TIP.

A trzecie biuro może potrzebować obu. Dlatego może zaoferować TIP i AGENT jednocześnie, każdy z inną wysokością wynagrodzenia.

Nie istnieje jeden właściwy model dla wszystkich

REALNYX nie narzuca biurom, jakiego rodzaju współpracy mają potrzebować. Daje im narzędzie, aby ustawiły ją według swojej rzeczywistej sytuacji biznesowej.

Partner może przy konkretnej ofercie zaoferować tylko TIP, tylko AGENT lub obie warianty.

Wynagrodzenie może być ustalone jako kwota stała w EUR lub jako procent według warunków konkretnej współpracy.

Partner wie zatem od początku, czego się od niego oczekuje, jaką pracę ma wykonać i jakie wynagrodzenie mu za to przysługuje po spełnieniu uzgodnionych warunków.

Dlaczego to sprawiedliwsze?

Ponieważ samo przekazanie kontaktu i kompleksowa obsługa klienta to nie ta sama usługa.

Jeśli partner jedynie przekazuje klienta, a całą dalszą pracę, koszty, czas i odpowiedzialność przejmuje inny profesjonalista, nie jest automatycznie sprawiedliwe żądać połowy jego prowizji tylko dlatego, że kontakt pierwotnie pochodził od niego.

Równie niesprawiedliwe jest oczekiwać, że partner, który przyprowadza własnego klienta, a następnie aktywnie przeprowadza go przez całą transakcję, otrzyma takie samo wynagrodzenie jak ktoś, kto jedynie przekazał kontakt.

Każdy ma być sprawiedliwie wynagrodzony za wartość, którą rzeczywiście wnosi do transakcji.

Jasno od początku. Nie dopiero po transakcji.

Wiele konfliktów we współpracy nieruchomościowej nie powstaje z powodu samych pieniędzy. Powstaje dlatego, że z góry nie było jasne, kto przyprowadził klienta, kto opiekuje się klientem, kto zapewnia nieruchomość, kto wykonuje poszczególne części pracy i jakie wynagrodzenie komu przysługuje.

REALNYX chce usunąć tę niepewność jeszcze przed rozpoczęciem współpracy. Warunki współpracy mają być znane z góry. Partner następnie swobodnie decyduje, czy mu odpowiadają i czy chce skorzystać z oferty.

System powstał z praktyki

Ten model nie powstał jedynie jako teoretyczna funkcja oprogramowania. Opiera się na wieloletniej, niemal trzydziestoletniej praktycznej znajomości środowiska nieruchomości oraz na powtarzających się sytuacjach, które naprawdę powstają przy współpracy między pośrednikami a biurami.

Jego celem nie jest dyktowanie partnerom, ile mają zarabiać. Jego celem jest danie im możliwości z góry zdefiniowania wartości poszczególnych form współpracy.

Partner ma mieć pewność, że po spełnieniu uzgodnionych warunków jego wkład zostanie uszanowany i wynagrodzony. Jednocześnie musi szanować, że praca drugiej strony ma taką samą wartość.

Każdy inkasuje za to, co wnosi do transakcji.

Klient ma profesjonalną obsługę. Agent ma jasno określoną zapłatę. Biuro wie, za co ją zapewnia. A warunki są znane, zanim współpraca się zacznie.

06 / Kodeks etyczny współpracy

Ta sama okazja. Własna odpowiedzialność.

Wierzymy, że sukces ma należeć do tych, którzy go tworzą.

Każdy partner REALNYX odpowiada za swoich klientów, swoje transakcje i rozwój własnej działalności.

REALNYX tworzy środowisko, markę i narzędzia technologiczne. Ich wykorzystanie i wynik biznesowy zależą od poszczególnych partnerów.

Szanujemy czas, inwestycje, kontakty, know-how i wyniki innych.

Przywłaszczanie cudzej pracy, celowe omijanie partnerów lub wykorzystywanie informacji poufnych uzyskanych w ramach współpracy w celu nieuprawnionej własnej korzyści są niezgodne z zasadami REALNYX.

Współpraca ma tworzyć wartość dla wszystkich, którzy rzeczywiście przyczynili się do wyniku.

Każdy ma okazję rosnąć.

Nikt nie ma automatycznego roszczenia do wyników innych.

07 / Cudza praca nie jest waszym modelem biznesowym

Za każdym klientem stoi czyjś czas. Za każdą ofertą stoi praca. Za każdym pozyskanym mandatem mogą stać tygodnie lub miesiące komunikacji, marketingu, inwestycji i budowania zaufania.

W REALNYX szanujemy tę wartość.

Przyprowadzenie klienta, pozyskanie oferty, stworzenie okazji biznesowej, realizacja transakcji lub pomoc w rozwijaniu sieci ma swoją wartość.

Uczciwie uzgodnione wynagrodzenie za rzeczywisty wkład jest naturalną częścią współpracy.

Celowe przywłaszczenie wyniku innego partnera, ominięcie go w celu uniknięcia uzgodnionego wynagrodzenia lub wykorzystanie jego klienta albo informacji niepublicznych przeciwko niemu jest niedopuszczalne.

Chcecie rosnąć?

Wnieście wartość.

08 / Szacunek dla klienta partnera

Klient nie jest własnością żadnego człowieka ani biura.

Relacja biznesowa, którą partner w sposób wykazany stworzył i która jest chroniona umową, ustawą lub konkretnym porozumieniem o współpracy, musi jednak być szanowana.

Partner nie może zatem nadużyć kontaktu uzyskanego wyłącznie poprzez współpracę w REALNYX do świadomego omijania drugiego partnera lub uzgodnionego wynagrodzenia.

Jednocześnie niniejszy kodeks nie może być wykładany jako zakaz swobodnego wyboru klienta ani jako tworzenie niedopuszczalnego ograniczenia konkurencji.

Chronimy pracę. Nie posiadamy ludzi.

09 / Oferty, zdjęcia i prawa autorskie

Partner może wprowadzać do systemów REALNYX wyłącznie treści, do których użycia, publikacji i ewentualnego udostępniania ma niezbędne prawa lub uprawnienia.

Dotyczy to w szczególności zdjęć, filmów, rzutów, tekstów, dokumentów, znaków towarowych, grafiki, danych bazodanowych i innych materiałów.

Partner odpowiada za prawdziwość swojego twierdzenia, że jest uprawniony do korzystania z danej treści.

Bez niezbędnego uprawnienia nie wolno kopiować prezentacji innego partnera, przejmować jego zdjęć ani wydawać jego oferty za własną.

10 / Prawdziwość ofert

Profesjonalna sieć nie może funkcjonować na nieprawdziwych lub celowo wprowadzających w błąd ofertach.

Partner odpowiada za rozsądną kontrolę informacji, które publikuje.

Nie może świadomie publikować na przykład nieistniejącej oferty, nieprawdziwej ceny, celowo zniekształconych istotnych cech nieruchomości ani oferty, której nie jest uprawniony prezentować.

Jeśli partner stwierdzi, że opublikowana istotna informacja nie jest już prawidłowa, powinien bez zbędnej zwłoki ją poprawić albo zaktualizować lub usunąć ofertę.

11 / Poufność informacji

Informacje uzyskane przy współpracy partnerskiej wykorzystuje się w celu, w jakim zostały przekazane.

Niepubliczne dane kontaktowe, warunki handlowe, informacje o kliencie, dokumentacja wewnętrzna lub inne informacje poufne nie mogą być arbitralnie wykorzystywane w innym celu.

Obowiązki wynikające z przepisów o ochronie danych osobowych pozostają nienaruszone.

12 / Współpraca międzynarodowa

Międzynarodowy biznes oznacza także szacunek dla różnych środowisk prawnych.

Partner działający w konkretnym kraju odpowiada za przestrzeganie przepisów prawnych, uprawnień zawodowych, zasad podatkowych, zasad ochrony konsumenta, obowiązków AML i innych wymogów regulacyjnych, które dotyczą jego działalności.

Członkostwo w sieci REALNYX samo w sobie nie zastępuje licencji zawodowej, rejestracji ani innego ustawowego uprawnienia wymaganego przez właściwe państwo.

Sieć globalna. Odpowiedzialność lokalna.

13 / Co jeśli pojawi się problem?

REALNYX wspiera rozwiązywanie problemów najpierw między zainteresowanymi partnerami.

Nieporozumienie nie jest automatycznie naruszeniem Kodeksu etycznego.

Jeśli jednak REALNYX otrzyma konkretne i wiarygodnie udokumentowane zgłoszenie dotyczące możliwego naruszenia zasad Global Catalogue lub Kodeksu etycznego, może wszcząć wewnętrzny przegląd w zakresie swojej kompetencji umownej i technicznej.

Zainteresowany partner może zostać wezwany do przedstawienia wyjaśnienia lub dokumentów oraz do usunięcia wadliwego stanu w rozsądnym terminie.

Celem jest najpierw naprawa, a nie automatyczna sankcja.

REALNYX może wysłuchać lub zażądać stanowiska obu stron, ale nie występuje przez to jako sąd, organ arbitrażowy, adwokat ani państwowy organ nadzoru.

Rozstrzygnięcie o roszczeniach prywatnoprawnych, własności, odszkodowaniu lub innych roszczeniach prawnych należy do właściwych stron i organów.

14 / Uprawnienia REALNYX w Global Catalogue

Operator systemu i uprawniony podmiot wykonujący prawa do marki REALNYX zastrzegają sobie, zgodnie z właściwymi warunkami umownymi i licencyjnymi, prawo do ochrony integralności Global Catalogue i sieci REALNYX.

W razie uzasadnionego podejrzenia poważnego naruszenia zasad może w szczególności tymczasowo ograniczyć widoczność oferty, zawiesić jej dystrybucję lub zażądać uzupełnienia informacji.

Po przeglądzie treść może zostać usunięta w szczególności w przypadkach, gdy narusza niniejszy Kodeks etyczny lub umowne zasady systemu; istnieje uzasadnione podejrzenie naruszenia praw autorskich lub innych praw osób trzecich; oferta zawiera wykazalnie nieprawdziwą, oszukańczą lub nieuprawnienie przejętą treść; dochodzi do poważnego lub powtarzającego się naruszania zasad współpracy; treść może być sprzeczna z przepisami prawa lub uzasadnionymi prawami osób trzecich; albo partner mimo wezwania nie usunie stwierdzonego wadliwego stanu.

W pilnych przypadkach, w szczególności gdy konieczne jest zapobieżenie możliwej szkodzi, naruszeniu praw osób trzecich, ryzyku bezpieczeństwa lub ryzyku prawnemu operatora, treść może zostać tymczasowo ograniczona jeszcze przed zakończeniem przeglądu.

Ochrona sieci nie jest samowolą. Każda interwencja ma mieć powód.

15 / Katalogi regionalne: niezależność oznacza odpowiedzialność

Katalog regionalny poszczególnego biura jest zarządzany przez właściwego niezależnego partnera.

REALNYX Franchise System nie sprawuje codziennej redakcyjnej, prawnej ani handlowej kontroli poszczególnych katalogów regionalnych i nie jest automatycznie stroną transakcji prezentowanych za ich pośrednictwem.

Za treść, oferty, zdjęcia, opisy, ceny, komunikację handlową, legalność reklamy i inne działania w katalogu regionalnym odpowiada podmiot, który dany katalog prowadzi lub publikuje właściwą treść, zgodnie ze swoją pozycją prawną i właściwymi przepisami.

REALNYX nie zastępuje prawnego nadzoru partnera nad jego własną działalnością.

Udostępnienie technologii, licencji, marki lub dostępu do sieci samo w sobie nie oznacza przejęcia odpowiedzialności za konkretne prawne lub handlowe działanie niezależnego partnera.

16 / REALNYX nie jest stroną transakcji między partnerami

Jeżeli przy konkretnej usłudze lub transakcji nie wskazano wyraźnie na piśmie inaczej, REALNYX Franchise System, właściciel znaku towarowego ani operator platformy technologicznej nie są stroną stosunku pośrednictwa między dwoma niezależnymi partnerami ani stroną ich stosunku z klientem końcowym.

REALNYX nie rozstrzyga, czy konkretny klient zawrze transakcję, nie gwarantuje zapłaty prowizji między partnerami i nie przejmuje ryzyka handlowego poszczególnych biur.

Technologiczny zapis oferty, TIP, prowizji lub komunikacji może służyć jako dowód danych wprowadzonych przez użytkowników, nie stanowi jednak automatycznie prawnego uznania roszczenia jednej ze stron ze strony REALNYX.

17 / Co jest w REALNYX niedopuszczalne?

Za postępowanie niezgodne z Kodeksem etycznym można w zależności od okoliczności uznać w szczególności: celowe omijanie partnera w celu uniknięcia uzgodnionego wynagrodzenia; nadużycie niepublicznego kontaktu lub informacji uzyskanej w ramach współpracy partnerskiej; nieuprawnione kopiowanie zdjęć, tekstów lub ofert; wydawanie pracy innego partnera za własną; świadome podawanie istotnie nieprawdziwych danych; powtarzające się nieprzestrzeganie pisemnie uzgodnionych warunków współpracy; nadużywanie marki REALNYX w sposób, który może wprowadzać w błąd klientów lub innych partnerów; dyskryminacyjne, oszukańcze lub w inny sposób bezprawne postępowanie związane z korzystaniem z systemów REALNYX; poważne lub powtarzające się postępowanie szkodzące bezpieczeństwu, integralności lub wiarygodności wspólnej sieci.

Każdy przypadek ocenia się według konkretnych okoliczności i dostępnych materiałów.

18 / Stopnie naprawy

REALNYX preferuje proporcjonalność.

Przy wyjątkowo poważnym naruszeniu, ze względu na okoliczności, nie musi być konieczne stosowanie wszystkich poprzednich stopni.

Powtarzające się lub poważne naruszenia Kodeksu etycznego mogą być podstawą ograniczenia lub zakończenia współpracy, jeżeli pozwalają na to odpowiednie warunki umowne i właściwe prawo.

1. Ostrzeżenie
2. Wezwanie do wyjaśnienia
3. Wezwanie do naprawy
4. Ograniczenie treści
5. Usunięcie treści
6. Ograniczenie Global Catalogue
7. Dalsze środki zgodnie z warunkami umownymi

19 / Kodeks etyczny jest częścią współpracy

Przyjmując odpowiednie warunki umowne lub licencyjne i aktywując produkt, do którego stosuje się niniejszy Kodeks etyczny, partner potwierdza, że zapoznał się z Kodeksem etycznym, i zobowiązuje się go przestrzegać w zakresie określonym w odpowiedniej umowie.

Kodeks dotyczy w szczególności korzystania ze wspólnych systemów REALNYX, Global Catalogue, współpracy między partnerami oraz korzystania z marki REALNYX.

Jest częścią zasad ekosystemu REALNYX dla aktywnych licencji i produktów, w tym odpowiednich wariantów I ♥ REALNYX, jeżeli odpowiednie warunki umowne lub licencyjne się do niego odwołują.

W razie sprzeczności między niniejszym Kodeksem etycznym a indywidualnie zawartą umową pierwszeństwo mają bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa, a następnie odpowiednie postanowienia umowne zgodnie z zasadami w nich określonymi.

20 / Najczęstsze pytania

Kto jest właścicielem moich klientów?

Nikt nie „posiada” człowieka. REALNYX szanuje jednak w sposób wykazany stworzone relacje biznesowe i prawa umowne partnerów. Kontakt uzyskanego w ramach współpracy nie wolno nadużyć do świadomego omijania partnera.

Czy muszę zaoferować prowizję za TIP?

Nie, jeżeli zasady konkretnego produktu lub współpracy nie stanowią inaczej. Partner określa, jaką formę współpracy zapewni przy swojej ofercie.

Czy mogę zaoferować prowizję tylko AGENT?

Tak. Równie dobrze, według ustawień systemu, możecie zaoferować tylko TIP lub obie warianty.

Kto określa wysokość prowizji?

Partner publikujący ofertę może podać warunki współpracy. Partnerzy mogą także uzgodnić indywidualnie, jeżeli system i warunki umowne na to pozwalają.

Co jeśli uzgodnimy wynagrodzenie inaczej?

Decydujące jest porozumienie partnerów i odpowiednie warunki umowne. Przy istotnych uzgodnieniach zalecamy formę pisemną.

Czy REALNYX gwarantuje zapłatę prowizji?

Nie. REALNYX zapewnia środowisko i narzędzia współpracy. Nie jest automatycznie dłużnikiem ani poręczycielem prowizji uzgodnionych między niezależnymi partnerami.

Co jeśli inny partner mnie ominie?

Zachowajcie komunikację i dokumenty potwierdzające warunki współpracy. Najpierw spróbujcie rozwiązać sytuację bezpośrednio. Jeśli problem dotyczy korzystania z Global Catalogue lub zasad sieci REALNYX, możecie zgłosić zgłoszenie do wewnętrznego przeglądu.

Czy REALNYX rozstrzygnie, kto ma rację prawną?

Nie. REALNYX może rozstrzygać o korzystaniu z własnego systemu i dostępie do swoich usług w zakresie warunków umownych. Nie zastępuje jednak sądu, arbitra ani właściwego organu administracyjnego.

Czy REALNYX sprawdza wszystkie oferty przed publikacją?

Jeżeli nie wskazano wyraźnie inaczej, nie. Za legalność i prawidłowość wprowadzonej treści odpowiada jej dostawca w zakresie określonym przepisami prawa.

Czy REALNYX odpowiada za katalog regionalny biura?

Katalogiem regionalnym zarządza właściwe niezależne biuro lub partner. Ten podmiot odpowiada za własną treść i działalność gospodarczą. Udostępnienie technologii lub marki samo w sobie nie przenosi tej odpowiedzialności na REALNYX.

Czy REALNYX może usunąć ofertę z Global Catalogue?

Tak, jeżeli pozwalają na to warunki umowne, w szczególności przy naruszeniu zasad systemu, praw osób trzecich, niniejszego kodeksu lub przepisów prawa.

Czy jedna skarga oznacza automatyczne usunięcie partnera?

Nie. Sama skarga nie jest automatycznie dowodem naruszenia. Standardowym postępowaniem jest przegląd dostępnych informacji oraz, w zależności od okoliczności, możliwość wypowiedzenia się partnera i naprawienia sytuacji.

Czy kodeks dotyczy także I ♥ REALNYX?

W zakresie, w jakim odwołują się do niego warunki umowne lub licencyjne danego produktu, tak. Technologii REALNYX nie można używać w sposób naruszający zasady systemu, prawa osób trzecich lub obowiązujące przepisy prawa.

21 / Nasza filozofia

REALNYX nie chce decydować, ile możecie zarobić.

Nie chce budować swojego sukcesu na procencie z każdej waszej transakcji.

Chcemy stworzyć infrastrukturę, w której niezależny profesjonalista nieruchomości może rosnąć lokalnie i współpracować globalnie.

To jednak wymaga równowagi.

Wolność bez odpowiedzialności nie tworzy zaufania.

Sieć bez zasad nie tworzy współpracy.

A współpraca bez szacunku nie trwa.

Dlatego chronimy zasadę, na której stoi REALNYX:

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

REALNYX CODE · Version 1.0 · Effective: September 2026