

Código ético e regras de cooperação profissional

REALNYX CODE — Version 1.0 — September 2026 · Português

O seu trabalho. A sua liberdade. Os nossos padrões comuns.

Bem-vindo à REALNYX.

A liberdade empresarial funciona a longo prazo apenas onde existe respeito pelo trabalho dos outros.

Quer seja mediador imobiliário independente, agente, escritório imobiliário, parceiro de promoção ou já opere na rede REALNYX, entra num ambiente assente num princípio simples:

A REALNYX liga profissionais imobiliários independentes, escritórios e parceiros a nível nacional e internacional. Cada um deles empreende de forma autónoma e responde pelos seus clientes, pelos seus negócios e pela sua atividade. O que nos une, contudo, é um padrão comum de conduta profissional.

Este Código ético não é, portanto, uma mera declaração de valores de marca.

Faz parte das regras de cooperação ativa na rede REALNYX e das condições contratuais associadas à utilização das licenças REALNYX, dos produtos e serviços REALNYX e da solução de software I ♥ REALNYX, na medida estabelecida pelas condições contratuais e de licença aplicáveis.

O seu objetivo é proteger clientes, parceiros, o seu trabalho, relações comerciais, ofertas, contactos, know-how e a credibilidade de toda a rede.

01 / Que código ético honra a REALNYX perante os seus parceiros?

A REALNYX é um sistema moderno de franquia imobiliária e tecnologia criado para empresários independentes e escritórios imobiliários independentes.

O nosso princípio é o respeito pela autoria do resultado comercial.

O seu trabalho não é motivo para a nossa participação.

No âmbito do seu modelo básico de franquia, a REALNYX não reivindica uma percentagem das comissões imobiliárias do parceiro apenas porque o parceiro empreende sob a marca ou utiliza o sistema REALNYX.

Quanto mais ganhar, mais lhe fica.

A nossa percentagem das suas comissões imobiliárias é sempre a mesma: 0 %.

A REALNYX disponibiliza a marca, a tecnologia, as ferramentas, um sistema de cooperação e um ambiente para o desenvolvimento do negócio. O parceiro cria os seus próprios resultados comerciais.

O mesmo respeito que a REALNYX oferece aos parceiros é o que esperamos entre os parceiros uns com os outros.

E o mesmo princípio aplica-se ao trabalho de cada outro membro da rede.

02 / Porque é que a cooperação é indispensável?

O mercado imobiliário há muito que já não termina na fronteira de uma cidade, de uma região ou de um Estado.

As pessoas mudam-se por trabalho, empresa, família, estilo de vida e investimento. Um comprador pode viver num país, vender um imóvel noutro e procurar um investimento num terceiro.

A crescente mobilidade da população, o investimento estrangeiro, o trabalho à distância e a internacionalização do mercado imobiliário criam um ambiente em que um escritório isolado nem sempre consegue oferecer sozinho ao cliente tudo o de que este precisa.

A REALNYX não quer, por isso, criar ilhas isoladas. Cria uma rede ligada de profissionais independentes.

A cooperação permite entregar um cliente a um parceiro de confiança noutra região ou Estado, oferecer os próprios imóveis a uma rede mais ampla, obter clientela estrangeira e criar oportunidades de negócio que isoladamente poderiam não surgir.

Uma grande marca não tem de significar um grande escritório

A REALNYX abre também espaço a mediadores e agentes imobiliários independentes.

Um profissional imobiliário moderno já não tem de ser definido pelo tamanho do escritório, pelo número de colaboradores nem pela morada do estabelecimento.

Pode trabalhar de forma independente, a partir do próprio escritório, de um home office ou de qualquer lugar em que a sua atividade e as normas locais lhe permitam atuar.

Pode ser independente — e ainda assim não ter de estar sozinho.

A REALNYX dá aos profissionais independentes a possibilidade de atuar sob o respaldo de uma marca internacional, de utilizar a sua tecnologia, apresentação e rede de contactos parceiros e de cooperar com outros profissionais através de regiões e Estados.

A independência na REALNYX não significa, por isso, isolamento.

Um agente pode permanecer um profissional independente, conservar a sua própria forma de trabalhar e, ao mesmo tempo, obter acesso a um ambiente que, como indivíduo, construiria com grande dificuldade.

Para a REALNYX não é decisivo se por detrás do parceiro está um escritório com dezenas de pessoas ou um mediador independente experiente a trabalhar a partir de um home office.

O que é decisivo é o profissionalismo, a responsabilidade, o cumprimento dos requisitos legais aplicáveis e o respeito pelas regras de cooperação.

03 / Escritórios independentes. Um padrão ético.

A REALNYX não é um sistema assente no controlo de cada negócio individual do parceiro.

Pelo contrário. O parceiro permanece empresarial, jurídica e economicamente independente no âmbito da sua posição contratual.

Responde pelos seus clientes, colaboradores e cooperadores, pelas suas ofertas, contratos, comissões, impostos, autorizações de atividade, deveres legais, proteção de dados pessoais, publicidade e outros aspetos da sua atividade empresarial.

Uma marca comum exige, contudo, um padrão mínimo comum.

04 / Global Catalogue: de uma oferta nasce uma oportunidade de cooperação

A REALNYX permite aos parceiros disponibilizar ofertas selecionadas através do Global Catalogue REALNYX.

O Global Catalogue não é meramente um espaço publicitário.

É um lugar tecnológico onde se podem encontrar uma oferta, um cliente e um parceiro profissional de outra região ou país.

O parceiro pode determinar, numa oferta, se a disponibiliza para cooperação e em que condições declaradas de antemão.

A transparência começa ainda antes do primeiro contacto.

05 / Dois modelos. Regras claras.

Cada um traz algo diferente. Cada um é remunerado pelo seu contributo real.

Nem toda a cooperação entre dois profissionais imobiliários é igual.

Por vezes um parceiro tem um cliente e procura alguém a quem o possa entregar com confiança. Outras vezes um parceiro tem o cliente e o outro o imóvel adequado, mas ambos querem trabalhar ativamente no negócio.

E é precisamente por isso que a REALNYX distingue dois modelos básicos de cooperação: TIP e AGENT.

TIP = entrego o cliente e o parceiro assume o trabalho posterior.

AGENT = trago o meu cliente e continuo a cuidar dele eu próprio.

1 / Comissão por TIP — entrego o cliente

Tem um cliente, mas não quer ou não pode tratar de todo o negócio sozinho. Pode, por exemplo, procurar um imóvel noutro país, região ou cidade onde opera outro parceiro REALNYX.

Nesse caso pode entregar o cliente a um escritório parceiro ou a um profissional da rede.

O parceiro assume o cliente e assegura o processo comercial posterior.

Consoante o caso concreto, pode assumir a comunicação com o cliente, a seleção de imóveis adequados, a organização de visitas, a negociação com a contraparte, a coordenação da documentação contratual e o acompanhamento do cliente durante a transação.

Você criou a oportunidade de negócio. O parceiro realiza o trabalho posterior.

Se em seguida nascer um negócio que cumpra as condições acordadas de antemão, recebe a comissão acordada por TIP / recomendação.

É natural que a remuneração pela mera recomendação seja geralmente inferior à do parceiro que representa ativamente o cliente e assegura a parte posterior do processo comercial.

Não se trata de menor respeito por quem trouxe o cliente. Trata-se de uma repartição justa da remuneração segundo o trabalho efetivamente realizado e o contributo de cada parceiro.

2 / Comissão para o AGENT — tenho o cliente e trato eu do negócio

O segundo modelo é diferente. Você tem o cliente. Um escritório parceiro ou um parceiro REALNYX tem o imóvel que o seu cliente procura.

Não quer, contudo, entregar o cliente. Quer continuar a representá-lo e participar você próprio na realização de todo o negócio.

O parceiro que gere a oferta dá-lhe nesse caso acesso ao produto — ou seja, ao imóvel concreto e à cooperação necessária do lado da oferta.

Continua a cuidar do seu cliente. Consoante a natureza da transação, assegura, por exemplo, a comunicação com o cliente, a visita, a coordenação da documentação, a comunicação durante o processo e o acompanhamento do cliente até à conclusão do negócio.

O seu envolvimento laboral é, por isso, substancialmente maior do que na mera entrega de um contacto. Por isso a comissão acordada para o AGENT / pela mediação pode logicamente ser também mais elevada.

Porque é que a REALNYX distingue precisamente estes dois modelos?

Porque cada escritório e cada profissional precisa de algo diferente.

Imaginemos um escritório que dispõe de um grande número de imóveis de qualidade. Tem produtos. Tem ofertas. Pode, contudo, não ter uma equipa comercial suficientemente grande para servir sozinho de forma ativa todos os clientes potenciais.

Para esse escritório pode ser ideal abrir as suas ofertas a agentes parceiros REALNYX e dizer: Traga o seu cliente. Cuide dele você. Nós fornecemos o produto e, pelo negócio realizado, receberá a comissão de AGENT acordada de antemão.

Do outro lado pode haver um grande escritório com uma vasta equipa comercial, que tem capacidade suficiente para cuidar dos clientes por completo. Esse escritório pode não precisar de outro agente no processo comercial. Precisa de novos clientes.

Pode, por isso, oferecer aos parceiros: Entreguem-nos um cliente relevante. Cuidaremos dele por completo e, pelo negócio realizado, pagar-lhe-emos a comissão por TIP acordada de antemão.

E um terceiro escritório pode precisar de ambas as coisas. Pode, por isso, oferecer TIP e AGENT ao mesmo tempo, cada um com um nível de remuneração diferente.

Não existe um único modelo certo para todos

A REALNYX não dita aos escritórios que tipo de cooperação têm de precisar. Dá-lhes uma ferramenta para a definirem segundo a sua situação comercial real.

O parceiro pode, numa oferta concreta, oferecer apenas TIP, apenas AGENT ou ambas as variantes.

A remuneração pode ser fixada como um montante fixo em EUR ou como uma percentagem segundo as condições da cooperação concreta.

O parceiro sabe assim desde o início o que se espera dele, que trabalho deve realizar e que remuneração lhe cabe quando as condições acordadas forem cumpridas.

Porque é isto mais justo?

Porque a mera entrega de um contacto e o acompanhamento completo de um cliente não são o mesmo serviço.

Se um parceiro apenas entrega o cliente e outro profissional assume todo o trabalho posterior, os custos, o tempo e a responsabilidade, não é automaticamente justo exigir metade da sua comissão apenas porque o contacto veio originalmente dele.

Tão-pouco é justo esperar que um parceiro que traz o seu próprio cliente e depois o conduz ativamente por toda a transação receba a mesma remuneração que alguém que apenas entregou um contacto.

Cada um deve ser remunerado de forma justa pelo valor que realmente traz ao negócio.

Claro desde o início. Não só depois do negócio.

Muitos conflitos na cooperação imobiliária não nascem por causa do dinheiro em si. Nascem porque de antemão não estava claro quem trouxe o cliente, quem cuida do cliente, quem disponibiliza o imóvel, quem executa as várias partes do trabalho e que remuneração cabe a quem.

A REALNYX quer eliminar esta incerteza antes de a cooperação começar. As condições de cooperação devem ser conhecidas de antemão. O parceiro decide então livremente se lhe convêm e se quer utilizar a oferta.

O sistema nasceu da prática

Este modelo não nasceu meramente como uma função teórica do software. Baseia-se numa experiência prática de quase trinta anos com o ambiente imobiliário e em situações recorrentes que realmente surgem na cooperação entre mediadores e escritórios.

O seu objetivo não é ditar aos parceiros quanto devem ganhar. O seu objetivo é dar-lhes a possibilidade de definir de antemão o valor das várias formas de cooperação.

O parceiro deve ter a certeza de que, ao cumprirem-se as condições acordadas, o seu contributo será respeitado e remunerado. Ao mesmo tempo deve respeitar que o trabalho da outra parte tem o mesmo valor.

Cada um recebe pagamento pelo que traz ao negócio.

O cliente tem um serviço profissional. O agente tem uma remuneração claramente definida. O escritório sabe por que paga a remuneração. E as condições são conhecidas antes de a cooperação começar.

06 / Código ético de cooperação

A mesma oportunidade. A própria responsabilidade.

Acreditamos que o sucesso deve pertencer a quem o cria.

Cada parceiro REALNYX responde pelos seus clientes, pelos seus negócios e pelo desenvolvimento do próprio empreendimento.

A REALNYX cria o ambiente, a marca e as ferramentas tecnológicas. A sua utilização e o resultado comercial dependem dos parceiros individuais.

Respeitamos o tempo, os investimentos, os contactos, o know-how e os resultados dos outros.

Apropriar-se do trabalho alheio, contornar deliberadamente parceiros ou utilizar informação confidencial obtida através da cooperação para benefício próprio não autorizado são incompatíveis com os princípios da REALNYX.

A cooperação deve criar valor para todos os que realmente contribuíram para o resultado.

Todos têm a oportunidade de crescer.

Ninguém tem um direito automático aos resultados dos outros.

07 / O trabalho alheio não é o seu modelo de negócio

Por detrás de cada cliente está o tempo de alguém. Por detrás de cada oferta está trabalho. Por detrás de cada mandato obtido podem estar semanas ou meses de comunicação, marketing, investimento e construção de confiança.

Na REALNYX respeitamos esse valor.

Trazer um cliente, obter uma oferta, criar uma oportunidade de negócio, realizar uma transação ou ajudar a desenvolver a rede tem o seu valor.

Uma remuneração acordada de forma justa pelo contributo real é uma parte natural da cooperação.

Apropriar-se deliberadamente do resultado de outro parceiro, contorná-lo para evitar a remuneração acordada ou utilizar o seu cliente ou informação não pública contra ele é inaceitável.

Quer crescer?

Traga valor.

08 / Respeito pelo cliente do parceiro

Um cliente não é propriedade de nenhuma pessoa nem de nenhum escritório.

Uma relação comercial que o parceiro criou de forma demonstrável e que está protegida por contrato, por lei ou por um acordo concreto de cooperação deve, contudo, ser respeitada.

O parceiro não deve, por isso, abusar de um contacto obtido exclusivamente através da cooperação na REALNYX para contornar conscientemente o outro parceiro ou a remuneração acordada.

Ao mesmo tempo, este código não deve ser interpretado como uma proibição da livre escolha do cliente nem como a criação de uma restrição inadmissível da concorrência.

Protegemos o trabalho. Não possuímos pessoas.

09 / Ofertas, fotografias e direitos de autor

O parceiro só pode inserir nos sistemas REALNYX conteúdo para cujo uso, publicação e eventual partilha tenha os direitos ou autorizações necessários.

Isto aplica-se em especial a fotografias, vídeos, plantas, textos, documentos, marcas, gráficos, dados de bases de dados e outros materiais.

O parceiro responde pela exatidão da sua afirmação de que está autorizado a utilizar o conteúdo em causa.

Sem a autorização necessária não é permitido copiar a apresentação de outro parceiro, apropriar-se das suas fotografias ou apresentar a sua oferta como própria.

10 / Verdade das ofertas

Uma rede profissional não pode funcionar com ofertas falsas ou deliberadamente enganadoras.

O parceiro responde por um controlo razoável da informação que publica.

Não deve publicar conscientemente, por exemplo, uma oferta inexistente, um preço falso, características essenciais de um imóvel deliberadamente distorcidas ou uma oferta que não está autorizado a apresentar.

Se o parceiro verificar que uma informação essencial publicada já não é correta, deve corrigi-la sem demora indevida ou atualizar ou retirar a oferta.

11 / Confidencialidade da informação

A informação obtida na cooperação entre parceiros é utilizada para o fim para o qual foi prestada.

Dados de contacto não públicos, condições comerciais, informação sobre o cliente, documentação interna ou outra informação confidencial não devem ser utilizados de forma arbitrária para outro fim.

Os deveres decorrentes das normas jurídicas sobre proteção de dados pessoais não são afetados.

12 / Cooperação internacional

O negócio internacional significa também respeito por ambientes jurídicos diferentes.

O parceiro que atua num país concreto responde pelo cumprimento das normas jurídicas, autorizações profissionais, regras fiscais, regras de proteção do consumidor, deveres AML e outros requisitos regulamentares aplicáveis à sua atividade.

A pertença à rede REALNYX não substitui por si só uma licença profissional, um registo ou outra autorização legal exigida pelo Estado competente.

Rede global. Responsabilidade local.

13 / E se surgir um problema?

A REALNYX apoia a resolução dos problemas primeiro entre os parceiros afetados.

Um mal-entendido não é automaticamente uma violação do Código ético.

Se, contudo, a REALNYX receber um aviso concreto e credivelmente documentado relativo a uma possível violação das regras do Global Catalogue ou do Código ético, pode iniciar uma revisão interna no âmbito da sua competência contratual e técnica.

O parceiro afetado pode ser convidado a prestar um esclarecimento ou documentos e a sanar a situação irregular num prazo razoável.

O objetivo é primeiro a reparação, não uma sanção automática.

A REALNYX pode ouvir ou solicitar a posição de ambas as partes, mas não atua com isso como tribunal, órgão arbitral, advogado ou autoridade de supervisão estatal.

A decisão sobre pretensões de direito privado, propriedade, indemnização de danos ou outras pretensões jurídicas cabe às partes e autoridades competentes.

14 / Poderes da REALNYX no Global Catalogue

O operador do sistema e a entidade autorizada que exerce direitos sobre a marca REALNYX reservam-se, em conformidade com as condições contratuais e de licença aplicáveis, o direito de proteger a integridade do Global Catalogue e da rede REALNYX.

Em caso de suspeita fundada de uma violação grave das regras, pode em especial restringir temporariamente a visibilidade de uma oferta, suspender a sua distribuição ou solicitar informação adicional.

Após a revisão, o conteúdo pode ser removido em especial nos casos em que viole este Código ético ou as regras contratuais do sistema; exista suspeita fundada de violação de direitos de autor ou de outros direitos de terceiros; a oferta contenha conteúdo demonstravelmente falso, fraudulento ou tomado sem autorização; ocorra uma violação grave ou reiterada das regras de cooperação; o conteúdo possa ser contrário às normas jurídicas ou aos direitos legítimos de terceiros; ou o parceiro, apesar do convite, não sane a situação irregular apurada.

Em casos urgentes, em especial se for necessário prevenir um possível dano, a violação de direitos de terceiros, um risco de segurança ou um risco jurídico para o operador, o conteúdo pode ser temporariamente restringido mesmo antes da conclusão da revisão.

A proteção da rede não é arbítrio. Toda a intervenção deve ter um motivo.

15 / Catálogos regionais: independência significa responsabilidade

O catálogo regional de cada escritório é administrado pelo parceiro independente correspondente.

O REALNYX Franchise System não exerce um controlo editorial, jurídico ou comercial quotidiano dos catálogos regionais individuais e não é automaticamente parte dos negócios apresentados através deles.

Pelo conteúdo, ofertas, fotografias, descrições, preços, comunicação comercial, legalidade da publicidade e outras condutas no catálogo regional responde a entidade que explora esse catálogo ou publica o conteúdo correspondente, segundo a sua posição jurídica e as normas jurídicas aplicáveis.

A REALNYX não substitui a supervisão jurídica do parceiro sobre o seu próprio negócio.

A disponibilização de tecnologia, licença, marca ou acesso à rede não significa por si só a assunção de responsabilidade pela conduta jurídica ou comercial concreta de um parceiro independente.

16 / A REALNYX não é parte do negócio entre parceiros

Salvo indicação expressa por escrito em contrário relativamente a um serviço ou transação concretos, o REALNYX Franchise System, o titular da marca e o operador da plataforma tecnológica não são parte da relação de mediação entre dois parceiros independentes nem parte da sua relação com o cliente final.

A REALNYX não determina se um cliente concreto fecha um negócio, não garante o pagamento da comissão entre parceiros e não assume o risco comercial dos escritórios individuais.

Um registo tecnológico de uma oferta, de um TIP, de uma comissão ou de uma comunicação pode servir como evidência dos dados introduzidos pelos utilizadores, mas não constitui automaticamente o reconhecimento jurídico de uma pretensão de uma das partes por parte da REALNYX.

17 / O que é inaceitável na REALNYX?

Pode considerar-se conduta incompatível com o Código ético, segundo as circunstâncias, em especial: contornar deliberadamente um parceiro para evitar a remuneração acordada; o abuso de um contacto não público ou de informação obtida através da cooperação entre parceiros; a cópia não autorizada de fotografias, textos ou ofertas; apresentar o trabalho de outro parceiro como próprio; a indicação consciente de dados substancialmente falsos; o incumprimento reiterado das condições de cooperação acordadas por escrito; o abuso da marca REALNYX de um modo que possa enganar clientes ou outros parceiros; conduta discriminatória, fraudulenta ou de outro modo ilícita relacionada com a utilização dos sistemas REALNYX; conduta grave ou reiterada que prejudique a segurança, a integridade ou a credibilidade da rede comum.

Cada caso é apreciado segundo as circunstâncias concretas e os documentos disponíveis.

18 / Graus de reparação

A REALNYX privilegia a proporcionalidade.

Em caso de violação excecionalmente grave, dadas as circunstâncias, pode não ser necessário aplicar todos os graus anteriores.

As violações reiteradas ou graves do Código ético podem ser motivo de restrição ou cessação da cooperação, se as condições contratuais aplicáveis e o direito aplicável o permitirem.

1. Aviso
2. Pedido de esclarecimento
3. Convite à reparação

4. Restrição de conteúdo
5. Remoção de conteúdo
6. Restrição do Global Catalogue
7. Outras medidas segundo as condições contratuais

19 / O Código ético faz parte da cooperação

Ao aceitar as condições contratuais ou de licença aplicáveis e ao ativar um produto a que se aplica este Código ético, o parceiro confirma que tomou conhecimento do Código ético e compromete-se a respeitá-lo na medida estabelecida pelo contrato correspondente.

O Código aplica-se em especial à utilização dos sistemas comuns REALNYX, do Global Catalogue, à cooperação entre parceiros e à utilização da marca REALNYX.

Faz parte das regras do ecossistema REALNYX para licenças e produtos ativos, incluindo as variantes correspondentes de I ♥ REALNYX, quando as condições contratuais ou de licença aplicáveis a ele se referirem.

Em caso de conflito entre este Código ético e um contrato celebrado individualmente, prevalecem as normas jurídicas imperativas e, em seguida, as disposições contratuais correspondentes segundo as regras nelas estabelecidas.

20 / Perguntas frequentes

Quem é dono dos meus clientes?

Ninguém «possui» uma pessoa. A REALNYX respeita, contudo, as relações comerciais criadas de forma demonstrável e os direitos contratuais dos parceiros. Um contacto obtido através da cooperação não deve ser abusado para contornar conscientemente um parceiro.

Tenho de oferecer uma comissão por TIP?

Não, salvo se as regras de um produto ou de uma cooperação concretos dispuserem de outro modo. O parceiro determina que forma de cooperação disponibilizará na sua oferta.

Posso oferecer comissão apenas ao AGENT?

Sim. Pode igualmente, segundo as definições do sistema, oferecer apenas TIP ou ambas as variantes.

Quem determina o valor da comissão?

O parceiro que publica a oferta pode indicar as condições de cooperação. Os parceiros também podem acordar individualmente se o sistema e as condições contratuais o permitirem.

E se acordarmos a remuneração de outro modo?

O que é decisivo é o acordo dos parceiros e as condições contratuais aplicáveis. Para os pactos relevantes recomendamos a forma escrita.

A REALNYX garante o pagamento da comissão?

Não. A REALNYX disponibiliza o ambiente e as ferramentas para a cooperação. Não é automaticamente devedora nem garante das comissões acordadas entre parceiros independentes.

E se outro parceiro me contornar?

Conserve a comunicação e os documentos que comprovem as condições de cooperação. Tente primeiro resolver a situação de forma direta. Se o problema disser respeito à utilização do Global Catalogue ou às regras da rede REALNYX, pode apresentar um aviso para revisão interna.

A REALNYX decidirá quem tem razão juridicamente?

Não. A REALNYX pode decidir sobre a utilização do próprio sistema e o acesso aos seus serviços no âmbito das condições contratuais. Não substitui, contudo, um tribunal, um árbitro nem a autoridade administrativa competente.

A REALNYX controla todas as ofertas antes da publicação?

Salvo indicação expressa em contrário, não. Pela legalidade e exatidão do conteúdo inserido responde o seu prestador na medida estabelecida pelas normas jurídicas.

A REALNYX responde pelo catálogo regional de um escritório?

O catálogo regional é administrado pelo escritório ou parceiro independente correspondente. Essa entidade responde pelo próprio conteúdo e pela atividade empresarial. A disponibilização de tecnologia ou de marca não transfere por si só essa responsabilidade para a REALNYX.

A REALNYX pode remover uma oferta do Global Catalogue?

Sim, se as condições contratuais o permitirem, em especial em caso de violação das regras do sistema, de direitos de terceiros, deste código ou das normas jurídicas.

Uma queixa significa a remoção automática de um parceiro?

Não. Uma queixa por si só não é automaticamente prova de violação. O procedimento padrão é a revisão da informação disponível e, segundo as circunstâncias, a possibilidade de o parceiro se pronunciar e sanar a situação.

O código aplica-se também a I ♥ REALNYX?

Na medida em que as condições contratuais ou de licença do produto em causa a ele se refiram, sim. A tecnologia REALNYX não pode ser utilizada de um modo que viole as regras do sistema, os direitos de terceiros ou as normas jurídicas em vigor.

21 / A nossa filosofia

A REALNYX não quer decidir quanto pode ganhar.

Não quer construir o seu sucesso sobre uma percentagem de cada um dos seus negócios.

Queremos criar uma infraestrutura em que um profissional imobiliário independente possa crescer localmente e cooperar globalmente.

Isso exige, contudo, equilíbrio.

A liberdade sem responsabilidade não cria confiança.

Uma rede sem regras não cria cooperação.

E a cooperação sem respeito não dura.

Por isso protegemos o princípio sobre o qual a REALNYX se assenta:

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

REALNYX CODE · Version 1.0 · Effective: September 2026