



**HỘI MÔI GIỚI BĐS VIỆT NAM
VIỆN NGHIÊN CỨU VÀ ĐÁNH GIÁ
THỊ TRƯỜNG BĐS VIỆT NAM**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập- Tự do- Hạnh phúc**

**Dự thảo
lần 3**

**QUY TẮC ĐẠO ĐỨC VĂN HÓA VÀ ỨNG XỬ NGHỀ NGHIỆP
CỦA NHÀ MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN VIỆT NAM**

-----*_*_*-----

CHƯƠNG I. NGUYÊN TẮC CHUNG

Quy tắc 1. Nguyên tắc chung về đạo đức, văn hóa và ứng xử

Nhà môi giới BĐS phải tuân thủ nguyên tắc khi hành nghề là: Thượng tôn pháp luật, trung thực, minh bạch, chuyên nghiệp, tận tâm, bảo mật thông tin, công bằng, khách quan, trách nhiệm và đáng tin cậy khi làm trung gian cho các bên trong mua bán, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, cho thuê mua bất động sản.

Quy tắc 2. Thượng tôn pháp luật

1. Nhà môi giới phải nắm rõ và không được vi phạm pháp luật về hoạt động môi giới BĐS trong Luật Đất Đai, Luật Kinh Doanh Bất Động Sản, Luật Nhà ở và các luật liên quan đến môi giới BĐS.

2. Khi phát hiện dấu hiệu không phù hợp với quy định pháp luật của các bên tham gia giao dịch, Nhà môi giới phải có trách nhiệm thông báo đầy đủ ngay lập tức cho các bên tham gia giao dịch, cơ quan chủ quản và các cơ quan chức năng để được xử lý theo quy định.

Quy tắc 3. Đảm bảo năng lực chuyên môn

1. Nhà môi giới phải được đào tạo kỹ năng về môi giới bất động sản, nắm vững kiến thức về bất động sản và các quy định pháp luật liên quan đến giao dịch bất động sản.

2. Nhà môi giới được tham gia các kỳ thi sát hạch và được cấp chứng chỉ hành nghề môi giới theo quy định của pháp luật.

3. Nhà môi giới phải nắm chắc và cập nhật các thông tin liên quan đến thị trường bất động sản; Thường xuyên tra dồi, nâng cao nghiệp vụ kiến thức để cải thiện năng lực chuyên môn.

4. Nhà môi giới phải chuyên nghiệp, trung thực và có trách nhiệm trong mọi hoạt động môi giới.

Quy tắc 4. Giao tiếp, ứng xử

1. Chủ động lắng nghe, giao tiếp với ngôn ngữ rõ ràng và dễ hiểu.

2. Đối xử tôn trọng và lịch sự với khách hàng, đồng nghiệp và đối tác.

3. Đàm phán một cách công bằng, đảm bảo quyền lợi của khách hàng và các bên liên quan.
4. Xử lý tranh chấp một cách bình tĩnh, chuyên nghiệp và khách quan.
5. Xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng, đồng nghiệp và đối tác.
6. Trang phục phải lịch sự khi làm việc và giao tiếp với khách hàng và đối tác.

Quy tắc 5. Lập Hợp đồng khi tiến hành tác nghiệp môi giới

1. Mọi thỏa thuận của các bên trong giao dịch phải được lập thành văn bản; Trong đó phải nêu rõ tên đơn vị Sàn giao dịch Bất động sản, tên, mã số, số chứng chỉ hành nghề của nhà môi giới bất động sản tham gia, chịu trách nhiệm thực hiện hợp đồng này.

2. Khi ký kết hợp đồng niêm yết và chào bán bất động sản, Nhà môi giới phải yêu cầu cho khách hàng bên bán cung cấp để đưa vào hợp đồng các thông tin liên quan:

- Hồ sơ pháp lý của BĐS niêm yết và chào bán theo đúng quy định của pháp luật
- Giá chào bán và các chính sách khuyến mại, hỗ trợ (nếu có)
- Thù lao và tiền thưởng của Sàn giao dịch và nhà môi giới.

3. Khi ký kết thỏa thuận với khách hàng bên mua, trong hợp đồng phải nêu cụ thể, các điều khoản điều khoản về hợp tác và thù lao được trả cho sàn giao dịch, Nhà môi giới và các bên liên quan cũng như trách nhiệm của SGD, môi giới đối với khách hàng sau khi mua được BĐS.

4. Môi giới có thể tiến hành ký kết hợp đồng Môi giới với cả 02 bên (mua và bán), nhưng chỉ được làm đại diện cho 01 bên.

5. Hợp đồng phải được viết bằng ngôn ngữ rõ ràng và dễ hiểu, thể hiện chính xác và nhất quán các điều khoản, điều kiện, nghĩa vụ và cam kết cụ thể của các bên.

6. Nhà môi giới phải giải thích rõ nội dung các điều khoản của hợp đồng trước khi đưa ra cho các bên thỏa thuận ký kết.

Quy tắc 6. Nhận thù lao và tiền thưởng

1. Nhà môi giới tuyệt đối không được đòi hỏi, yêu cầu về bất cứ khoản thù lao hay ưu đãi về lợi ích nào khác ngoài các khoản đã được thỏa thuận với khách hàng trong hợp đồng.

2. Trong một giao dịch, Nhà môi giới sẽ không được nhận thù lao từ nhiều hơn một bên, ngay cả khi được pháp luật cho phép, mà không thông báo bằng văn bản cho tất cả các bên và có sự đồng ý của khách hàng.

Quy tắc 7. Những nội dung phải tuân thủ

1. Khi đại diện cho người mua, người bán, Nhà môi giới phải cam kết bảo vệ lợi ích của khách hàng và quan điểm này phải được ưu tiên hàng đầu. Nhưng Nhà môi giới vẫn có nghĩa vụ đối xử trung thực với tất cả các bên.

2. Nhà môi giới khi hoạt động với tư cách là người đóng vai trò chủ chốt trong giao dịch bất động sản, phải tuân thủ các nghĩa vụ theo Quy tắc đạo đức.

3. Nhà Môi giới chỉ có thể làm đại diện cho 1 bên, người bán hoặc người mua nhà trong cùng một giao dịch. Khi tiến hành Môi giới cho bên kia, Nhà môi giới phải thông báo đầy đủ, vai trò được giao làm đại diện và nhận được sự đồng ý.

4. Nhà môi giới phải cân nhắc hợp tác với các nhà môi giới khác. Trong mọi trường hợp, việc hợp tác phải vì lợi ích tốt nhất của khách hàng.

5. Nhà môi giới không được phóng đại, trình bày sai sự thật hoặc che giấu thông tin liên quan có yếu tố bất lợi đến bất động sản hoặc giao dịch.

6. Nhà môi giới có thể gợi ý hoặc tư vấn cho khách hàng về việc sử dụng dịch vụ của một tổ chức hoặc cá nhân mà họ có lợi ích trực tiếp. Tuy nhiên, nhà môi giới phải thông báo rõ ràng cho khách hàng về các lợi ích cá nhân hoặc lợi ích tài chính mà họ có liên quan đến tổ chức hoặc cá nhân đó.

7. Nhà môi giới không được phép hợp tác với bên bán hoặc bên mua để gây ra ảnh hưởng tiêu cực đến quyền lợi của các bên liên quan và vi phạm các quy định pháp luật hiện hành.

8. Nhà môi giới không được phép phối hợp với đồng nghiệp hoặc các bên liên quan khác nhằm mục đích xâm hại lợi ích của khách hàng hoặc làm ảnh hưởng tiêu cực đến môi trường thị trường bất động sản.

Quy tắc 8. Bảo mật thông tin

1. Nhà môi giới không được tiết lộ thông tin của khách hàng cho bất cứ bên nào khác, trừ khi được sự đồng ý của khách hàng, hoặc theo yêu cầu của cơ quan pháp luật, hoặc khách hàng có dấu hiệu vi phạm pháp luật và thông tin đó là cần thiết để ngăn chặn tội phạm.

2. Lưu trữ thông tin của khách hàng một cách cẩn thận và bảo mật. Việc lưu trữ thông tin phải được thực hiện theo các quy định pháp luật hiện hành về bảo vệ dữ liệu cá nhân và bảo mật thông tin. Nhà môi giới phải đảm bảo rằng thông tin của khách hàng được bảo vệ khỏi việc truy cập, sử dụng, tiết lộ hoặc tiết lộ trái phép, và chỉ được lưu trữ trong thời gian cần thiết để thực hiện các mục đích hợp pháp liên quan đến giao dịch bất động sản.

Quy tắc 9: Những hành vi nhà môi giới bất động sản không được làm

1. Môi giới bất động sản không đủ điều kiện theo quy định của pháp luật.

2. Cố ý hoặc vô tình đưa ra những tuyên bố sai lệch hoặc gây hiểu lầm về các chuyên gia bất động sản khác, công việc kinh doanh hoặc hoạt động kinh doanh của họ.

3. Không công khai hoặc công khai không đầy đủ, trung thực thông tin về bất động sản.

4. Gian lận, lừa dối khi thực hiện công việc môi giới.

5. Huy động, chiếm dụng vốn trái phép của khách hàng.

6. Thu phí, hoa hồng và các khoản thu khác trái với quy định của pháp luật.

7. Không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ tài chính với nhà nước.

8. Tự ý thay đổi mức phí các dịch vụ so với mức quy định của doanh nghiệp mình tham gia mà chưa có sự đồng ý hay quyết định của người có thẩm quyền.

9. Tranh giành khách hàng hay có những hành vi tương tự gây mất đoàn kết trong nội bộ và các đơn vị thành viên.

10. Sử dụng thông tin nội bộ để mua, bán nhằm thu lợi cho riêng mình.
11. Cung cấp những thông tin gây bất lợi cho doanh nghiệp mình tham gia.
12. Làm mất hợp đồng hoặc các giấy tờ là tài sản của doanh nghiệp mình tham gia hoặc khách hàng (trừ trường hợp rủi ro bất khả kháng do cháy nổ, thiên tai, mất cắp,...).
13. Đề nghị, yêu cầu khách hàng đưa tiền để được cung cấp những sản phẩm tốt hơn nhằm mục đích tư lợi cá nhân gây ảnh hưởng xấu cho doanh nghiệp mình tham gia.
14. Thái độ và hành vi không nghiêm túc, không lịch sự với khách hàng và đồng nghiệp.
15. Sử dụng thông tin có được của nhà môi giới khác (trên mạng hoặc trên phương tiện thông tin đại chúng) để môi giới cho khách hàng của mình mà không thông qua nhà môi giới đăng tin.
16. Nhận làm đại diện cho cả 2 bên (bán và mua).
17. Làm Môi giới để bán BĐS do chính nhà Môi giới đó là chủ sở hữu.

CHƯƠNG II. ỨNG XỬ VỚI KHÁCH HÀNG

Quy tắc 10. Khách hàng là bên bán

1. Nhà môi giới phải kiểm chứng, thẩm định bất động sản và hồ sơ pháp lý, đảm bảo bất động sản đủ điều kiện được tham gia thị trường thì mới tiến hành ký hợp đồng để thực hiện môi giới hoặc làm đại diện.
2. Nhà môi giới không được thỏa hiệp để che giấu, làm sai lệch hoặc thổi phồng thông tin đối với bất động sản niêm yết, chào bán.
3. Nhà môi giới cần cung cấp thông tin cập nhật và tư vấn chính xác cho khách hàng về thị trường, bao gồm giá cả, xu hướng và các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị bất động sản.
4. Nhà môi giới phải giải thích chi tiết quy trình bán và thời gian dự kiến cho từng bước của quy trình cho khách hàng bên bán.
5. Nhà môi giới không được hợp tác với bất kỳ bên nào khác để nhằm thu lợi cá nhân, gây thiệt hại cho khách hàng bên bán.
6. Khi đại diện cho bên bán, Nhà môi giới phải bảo vệ quyền lợi và lợi ích của khách hàng trong khuôn khổ pháp luật và theo quy luật thị trường. Đồng thời, Nhà môi giới cần tư vấn để hạn chế và không xâm phạm đến các lợi ích chính đáng của bên mua.
7. Các nhà môi giới không được phép môi giới mua bất động sản của khách hàng cho chính họ, cho các thành viên trong gia đình của họ, cho công ty của họ hoặc cho bất kỳ tổ chức nào mà họ sở hữu cổ phần mà không thông báo rõ ràng bằng văn bản về mối liên hệ của họ với bất động sản đó.
8. Nhà Môi giới Bất động sản cung cấp dịch vụ Môi giới trên cơ sở yêu cầu hợp pháp của khách hàng. Đồng thời, tôn trọng quyền, lợi ích và sự lựa chọn của khách hàng. Đảm bảo không can thiệp, không gây áp lực vào quyết định mua của khách hàng.

Quy tắc 11. Khách hàng là bên mua

1. Nhà môi giới phải cung cấp thông tin chính xác và đầy đủ về tài sản, bao gồm tình trạng pháp lý, giá cả, và các yếu tố khác liên quan đến quyết định mua. Nhà môi giới không được thổi phồng hoặc gây hiểu nhầm về Bất động sản.

2. Khi được ủy thác làm đại diện, Nhà môi giới phải đại diện cho lợi ích của người mua trong quá trình thương lượng hợp đồng, đảm bảo các điều khoản và điều kiện có lợi và bảo vệ người mua.

3. Trường hợp nhà môi giới để bán bất động sản do đồng nghiệp hoặc người thân mà của nhà môi giới sở hữu hoặc có quyền lợi. Nhà môi giới phải thông báo rõ những nội dung về quyền sở hữu này hoặc quyền lợi của họ cho người mua hoặc đại diện của người mua.

4. Nhà môi giới không được lợi dụng sự thiếu hiểu biết của bên mua để nâng giá tài sản.

5. Nhà môi giới không được hợp tác với bất kỳ bên nào để nhằm thu lợi cá nhân, gây thiệt hại cho bên mua.

Quy tắc tắc 12. Ngăn ngừa xung đột lợi ích

1. Nhà môi giới phải đặt lợi ích của khách hàng lên hàng đầu và đảm bảo rằng các quyết định và hành động của mình không bị ảnh hưởng bởi lợi ích cá nhân hoặc với sàן giao dịch.

2. Nhà môi giới có trách nhiệm xác định và loại bỏ các tình huống có thể dẫn đến xung đột lợi ích giữa khách hàng và sàן giao dịch. Trong trường hợp xung đột lợi ích không thể tránh khỏi, nhà môi giới phải thông báo ngay cho tất cả các bên liên quan và tìm cách giải quyết một cách công bằng và minh bạch.

3. Khi đơn phương chấm dứt thực hiện dịch vụ Môi giới Bất động sản. Nhà Môi giới phải có thông báo bằng văn bản cho khách hàng trong thời gian không quá 3 ngày làm việc, 2 bên thực hiện các thỏa thuận chấm dứt, thực hiện thanh lý hoạt động dịch vụ Môi giới. Nhà Môi giới phải tạo điều kiện và không được làm khó khách hàng trong việc tìm kiếm nhà Môi giới khác, để thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.

CHƯƠNG III. ỨNG XỬ VỚI XÃ HỘI

Quy tắc 13. Ứng xử với thị trường bất động sản

1. Nhà môi giới phải thể hiện thái độ xây dựng, tích cực bảo vệ và đóng góp vào việc phát triển thị trường theo hướng lành mạnh, ổn định và bền vững, cụ thể: Không phát tán thông tin sai lệch, gây hiểu lầm hoặc vi phạm pháp luật; tham gia, tiếp tay các hành vi ảnh hưởng tiêu cực, đẩy giá, thổi giá, thao túng giá cả sản phẩm bất động sản hoặc lũng đoạn thị trường để tạo bong bóng thị trường, tạo lợi thế cá nhân hoặc cho bên thứ ba, gây thiệt hại cho khách hàng và làm mất ổn định thị trường.

2. Sẵn sàng phối hợp và hợp tác với các cơ quan chức năng để ngăn chặn và xử lý kịp thời các hành vi lũng đoạn thị trường.

3. Nhà môi giới phải khuyến khích và hỗ trợ các thực hành đầu tư và kinh doanh bền vững. Trong việc tư vấn cho khách hàng, nhà môi giới nên cân nhắc và đề xuất các cơ hội đầu tư có lợi cho sự phát triển bền vững của xã hội và bảo vệ môi trường.

Quy tắc 14. Ứng xử với cộng đồng môi giới bất động sản

1. Nhà môi giới cần duy trì các tiêu chuẩn đạo đức, tiêu chuẩn nghề nghiệp và tính chuyên nghiệp cao trong tất cả các hoạt động của mình; Tôn trọng, thân thiện, chia sẻ và hỗ trợ, không được phân biệt đối xử kỳ thị, kiêu ngạo, coi thường xúc phạm trong cộng đồng; hành xử với sự trung thực, liêm chính và khuyến khích các đồng nghiệp và cộng đồng tuân thủ các tiêu chuẩn đạo đức tương tự.

2. Nhà môi giới không được cố ý hoặc vô tình đưa ra những tuyên bố sai lệch hoặc gây hiểu lầm về các chuyên gia bất động sản khác, doanh nghiệp của họ hoặc các hoạt động kinh doanh của họ.

3. Coi việc phát triển các mối quan hệ trong cộng đồng là để tạo sự gắn kết bền vững, cùng nhau phát triển và hiệu quả hơn trong hoạt động kinh doanh, đóng góp tích cực vào cộng đồng và xã hội, xây dựng hình ảnh tốt đẹp cho ngành môi giới bất động sản.

4. Giải quyết mâu thuẫn lợi ích, cạnh tranh trực tiếp phù hợp với chuẩn mực đạo đức văn hóa và trước hết thực hiện tại các cơ quan cấp trên, tổ chức nghề nghiệp, trọng tài; chỉ đưa ra cơ quan pháp luật khi các biện pháp trước không thành.

Quy tắc 15. Tổ chức nghề nghiệp

1. Nhà môi giới được khuyến khích tham gia và có ý thức coi trọng tổ chức nghề nghiệp với tư cách là đại diện cho ngành nghề, để bảo vệ nghề nghiệp, người hành nghề, quy tụ để tạo sức mạnh hỗ trợ làm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

2. Nhà môi giới bất động sản cần tôn trọng và sẵn sàng, tích cực tham gia vào xây dựng, phát triển công việc của tổ chức bất động sản tại địa phương mình, như: góp ý kiến, cung cấp thông tin, nghiên cứu thị trường phản biện chính sách và triển khai đề tài khoa học liên quan đến phát triển ngành nghề để phục vụ hoạt động vì lợi ích tốt nhất của xã hội, của các cộng sự và doanh nghiệp của mình.

3. Nhà môi giới và tổ chức nghề nghiệp môi giới ở địa phương thực hiện nghiêm chỉnh các quy chế và đóng hội phí đầy đủ theo quy định của Hội môi giới và Tổ chức nghề nghiệp.

CHƯƠNG IV. ỨNG XỬ VỚI DOANH NGHIỆP CHỦ QUẢN

Quy tắc 16. Coi trọng và xây dựng

1. Nhà môi giới chỉ được chọn một tổ chức doanh nghiệp có chức năng môi giới bất động sản để ký hợp đồng làm việc hoặc công tác. Sau khi ký kết hợp đồng và trở thành nhân viên chính thức hoặc cộng tác viên của doanh nghiệp, nhà môi giới phải coi doanh nghiệp đó là nơi làm việc và phát triển nghề nghiệp của mình.

2. Nhà môi giới cần có ý thức đóng góp tích cực vào việc xây dựng và phát triển doanh nghiệp theo hướng bền vững và thành công.

3. Tuyệt đối không được cùng lúc làm việc hoặc công tác cho 2 doanh nghiệp khác nhau, khác hệ thống. Đặc biệt là làm việc cho 2 doanh nghiệp là đối thủ của nhau, có cạnh tranh trực tiếp với nhau.

4. Luôn sẵn sàng làm việc và nhận chỉ đạo, chủ động thực hiện và hoàn thành tốt các kế hoạch, nhiệm vụ được lãnh đạo giao phó.

5. Nhà môi giới không được làm việc tại một doanh nghiệp, đồng thời hợp tác với doanh nghiệp khác theo cách gây tổn hại cho doanh nghiệp mình đang làm việc.

Quy tắc 17. Tuân thủ và chấp hành đầy đủ nội quy, quy định

1. Chấp hành quy chế hoạt động của sàn giao dịch bất động sản hoặc doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ môi giới bất động sản mà cá nhân đang công tác.

2. Trong hoạt động tiếp thị và quảng cáo, Nhà môi giới không được làm ảnh hưởng tới hình ảnh và uy tín của doanh nghiệp mình đang làm việc. Phải có trách nhiệm xây dựng, bảo vệ và phát triển hình ảnh, thương hiệu cho sàn giao dịch Bất động sản.

3. Không được cung cấp thông tin của doanh nghiệp mình đang làm việc cho đối tác khác, hoặc sử dụng cho mục đích cá nhân riêng mình mà không phải vì lợi ích Doanh nghiệp. Trường hợp chuyển công tác làm việc tại doanh nghiệp khác, tuyệt đối không được sử dụng thông tin của doanh nghiệp cũ để làm lợi cho doanh nghiệp mới.

4. Không được nói xấu hoặc đưa thông tin sai lệch về doanh nghiệp mình đang làm.

5. Tôn trọng và hợp tác với các đồng nghiệp và cấp trên, xây dựng môi trường làm việc tích cực và hỗ trợ lẫn nhau.

CHƯƠNG V. ỨNG XỬ VỚI ĐỒNG NGHIỆP

Quy tắc 18. Hỗ trợ và hợp tác

1. Phải tôn trọng hoạt động của đồng nghiệp, không tự ý can thiệp khi không có yêu cầu.

2. Không được tìm cách giành giật thông tin hoặc khách hàng của nhà môi giới khác khi họ đang thực hiện tác nghiệp.

3. Khi trong quá trình tác nghiệp môi giới mà xuất hiện tình huống cạnh tranh, nguyên tắc đầu tiên là các bên phải trao đổi với nhau một cách minh bạch, đồng thời giữ gìn hình ảnh của cộng đồng. Nếu phát sinh tranh chấp, không được sử dụng các biện pháp tiêu cực để giải quyết mà phải thông qua tổ chức Hội nghề nghiệp để phân xử.

4. Nhà Môi giới phải sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm và kiến thức của mình với những người môi giới khác.

5. Người môi giới bất động sản phải hợp tác với những người môi giới bất động sản khác và không được từ chối chia hoa hồng với người môi giới bất động sản khác khi môi giới đó kết nối khách mua bất động sản mà mình đã niêm yết; khi hợp tác trong việc bán hoặc cho thuê bất động sản, Người môi giới bất động sản muốn hợp tác phải tiến hành đàm phán thông qua Người môi giới bất động sản niêm yết và không được giao dịch trực tiếp với chủ sở hữu trừ khi có sự đồng ý của Người môi giới bất động sản niêm yết.

Quy tắc 19. Công bằng và khách quan

Nhà môi giới phải duy trì sự độc lập và khách quan trong quá trình tư vấn và thực hiện giao dịch, không bắt tay với bất cứ bên nào hoặc bên thứ ba nào khác, không để các lợi ích tài chính cá nhân hoặc sự ảnh hưởng của sàn giao dịch làm sai lệch các quyết định của mình.

CHƯƠNG VI. ỨNG XỬ TRONG CẠNH TRANH

Quy tắc 20. Cạnh tranh lành mạnh và công bằng

1. Cạnh tranh phải được thực hiện một cách lành mạnh, dựa trên năng lực thực tế của các bên liên quan. Mọi hành vi cạnh tranh phải đảm bảo tính hợp lý và công bằng, cân nhắc lợi ích của cả hai bên.

2. Không được cố ý hay cầu thả nhận xét hoặc cung cấp thông tin gian dối, không đúng về đối thủ cạnh tranh, đối với việc kinh doanh hay ngành nghề kinh doanh của họ.

3. Không được cố ý đưa ra các ý kiến gây hiểu sai bất lợi cho người cạnh tranh.

4. Không chào hàng phá giá để chiếm quyền phân phối sản phẩm, hoặc lôi kéo khách hàng tiêu dùng cuối cùng.

5. Nhà môi giới khi hành nghề không được thực hiện các hoạt động xâm phạm các thoả thuận độc quyền đại diện hoặc độc quyền liên hệ với khách hàng, doanh nghiệp mình tham gia mà người khác, doanh nghiệp khác đã ký kết.

Quy tắc 21. Chuyên nghiệp trong giải quyết cạnh tranh

1. Tranh chấp giữa các Nhà môi giới bất động sản không phải là thành viên của cùng một tổ chức. Phải được đưa ra trọng tài tại hội đồng trọng tài do Hội đồng nghề nghiệp thành lập, gồm một trọng tài được lựa chọn từ tổ chức Bất động sản nghề nghiệp mà họ tham gia và một thành viên khác, hoặc một số lượng thành viên đủ để tạo thành số lẻ, do các trọng tài được lựa chọn.

2. Nhà môi giới phải ưu tiên giải quyết các tranh chấp bằng hình thức hoà giải. Chỉ đưa ra tòa những tranh chấp đã đưa ra Hội nghề nghiệp để hòa giải nhưng không thành.