



Заповедей риелтора

1. **Информационная открытость.** Всегда доноси до клиента всю необходимую информацию по условиям сделки и объекту недвижимости.
2. **Свобода клиента в принятии решений.** Не навязывай клиенту удобные тебе условия сделки или объект. Предоставь клиенту сделать собственный выбор с твоего одобрения.
3. **Безопасность.** Откажись от сделки, если она создает угрозу неблагоприятных последствий или несет необоснованные финансовые риски.
4. **Справедливый счет-заказ.** Выставляй клиенту счет-заказ обосновано, исходя из сложности и объема заказанных услуг, стоимости продаваемого объекта и ситуации на рынке.
5. **Оперативность.** Максимально оперативно и конструктивно решай поставленные задачи и возникающие проблемы.
6. **Стрессоустойчивость.** Контролируй свои эмоции, сохраняй здравый рассудок и спокойствие даже в критической ситуации.
7. **Вежливость.** Будь вежливым с клиентом, партнерами и контрагентами даже когда по их вине срывается сделка.
8. **Объективность.** Всесторонне анализируй и оценивай ситуацию на рынке для поиска оптимально-удобного для клиента решения.
9. **Профессионализм.** Совершенствуй профессиональные навыки и будь в курсе последних изменений в законодательстве, регулирующем вопросы недвижимого имущества и сделок с ним.
10. **Конфиденциальность.** Не разглашай персональную информацию, ставшую тебе известной в ходе оказания услуг.

Утверждены в ООО «Тверское Княжество»

Включены в профессиональный стандарт специалиста по недвижимости

Автор-составитель: Углов Анатолий
юрисконсульт
Email: asuglov@yandex.ru