

Bộ Luật Đạo Đức và Tiêu Chuẩn Hành Nghề của Hiệp Hội Quốc Gia Chuyên Viên Địa Ốc (National Association of REALTORS®)

Có hiệu lực kể từ ngày 1 tháng Giêng, 2002

Nói nào có dùng chữ REALTORS® trong Bộ Luật và Phần Nhập Đề này, chữ đó được xem như gồm có REALTOR-ASSOCIATE®S (chuyên viên địa ốc).

Trong khi Bộ Luật Đạo Đức đặt ra trách vụ có thể cao hơn là do luật pháp bắt buộc, trong mọi trường hợp, khi nào Bộ Luật Đạo Đức và luật pháp đối nghịch với nhau, trách vụ của luật pháp phải được dùng để chỉ đạo.

Phần Nhập Đề...

Trên tất cả là đất đai. Trong việc sử dụng khôn ngoan đất đai và tư cách chủ nhân được phân phối rộng rãi, tùy thuộc sự sống còn và sự phát triển của các định chế tự do và của văn minh chúng ta. Người REALTORS® phải nhìn nhận là quyền lợi quốc gia và công dân đòi hỏi việc sử dụng cao nhất và hay nhất của đất đai và việc phân phối rộng rãi tư cách chủ nhân nhà đất. Các việc này đòi hỏi phải thành lập cư xá thích hợp, xây dựng các thành phố hoạt động, phát triển kỹ nghệ và nông trại sản xuất, và gìn giữ một môi trường lành mạnh.

Các quyền lợi đó đặt ra những trách vụ vượt ra khỏi lãnh vực thương mại thông thường. Chúng đặt ra trách nhiệm xã hội quan trọng và nhiệm vụ yêu nước theo đó người REALTORS® nên tự vấn thân mình, và do đó họ nên chịu khó chuẩn bị cho chính mình. Vì vậy, người REALTORS® cần sốt sắng gìn giữ và cải tiến tiêu chuẩn của cách mời gọi và chia sẻ với đồng nghiệp của REALTORS® một trách nhiệm chung về liêm chính và danh dự.

Nhằm nhìn nhận và biết ơn trách vụ của họ đối với khách, dân chúng, và lẫn nhau, người REALTORS® tiếp tục tranh đấu để hiểu biết và theo dõi những vấn đề liên hệ đến địa ốc, và, với tư cách chuyên viên hiểu biết, họ sẵn sàng chia sẻ kết quả kinh nghiệm và học hỏi của mình với người khác. Họ nhận diện và tiến từng bước, qua việc tuân theo Bộ Luật Đạo Đức và bằng cách giúp đỡ các cơ quan điều hành thích hợp, để hủy bỏ cách thức hành nghề có thể gây thiệt hại cho dân chúng hoặc có thể làm mất tín nhiệm hay làm mất danh dự cho nghề địa ốc. Người REALTORS® nào có hiểu biết riêng trực tiếp về các hành vi có thể vi phạm Bộ Luật Đạo Đức gồm có sử dụng không đúng ngân khoản hay tài sản của khách hay khách hàng, cố ý kỳ thị, hoặc gian lận gây thiệt hại kinh tế quan trọng, nên khai trình những việc này đến hội đồng thích hợp hay Hiệp Hội REALTORS®. (Tu chính 1/00).

Nhận thức rằng sự hợp tác giữa chuyên viên địa ốc khác là gia tăng quyền lợi cho những ai sử dụng dịch vụ của họ, người REALTORS® mong muốn đại diện riêng cho khách; không tìm cách lấy bất cứ lợi lộc bất công nào đối với các người cạnh tranh của họ, và họ không được tự gièm pha vô ích về các người hành nghề khác. Trong trường hợp được hỏi ý kiến, hoặc khi nào người REALTORS® thấy cần phê bình, họ phải cho ý kiến một cách khách quan, chuyên môn, chỗ không từ quyền lợi hay lợi lộc cá nhân nào.

Từ ngữ REALTORS® trên đây là sự hiểu biết, công bằng và liêm khiết cao độ do tuân theo một lý tưởng thanh cao về tư cách luân lý trong liên hệ kinh doanh. Không bị cám dỗ vì quyền lợi và không có chỉ thị nào từ người khách có thể làm lung lay lý tưởng này.

Trong việc giải thích trách vụ này, người REALTORS® không thể tìm chỉ đạo an toàn nào khác hơn là những gì đã được biết suốt qua bao nhiêu thế kỷ, theo Luật Lệ Vàng (Golden Rule), "Hãy làm cho người khác những gì mình muốn người khác làm cho mình".

Chấp nhận tiêu chuẩn này như của mình, người REALTORS® cam kết tuân theo tinh thần đó trong tất cả mọi hoạt động của mình và để điều hành việc kinh doanh đúng theo các nguyên tắc ghi ra dưới đây.

Nhiệm Vụ Đối Với Khách và Khách Hàng

Điều 1

Khi đại diện một người mua, người bán, chủ nhà đất, người muốn hoặc người khách khác với tư cách một đại diện, người REALTORS® tự mình cam kết là sẽ bảo vệ và đề cao quyền lợi của người khách. Trách vụ này đối với khách là chánh, nhưng không giải trừ người REALTORS® về trách vụ của họ để đối đãi thành thật với các bên. Khi phục vụ người mua, người bán, chủ nhà đất, người muốn hoặc các bên khác với tư cách không phải đại diện, người REALTORS® bắt buộc phải đối đãi thành thật với tất cả các bên. (Tu chính 1/01)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-1**

Người REALTORS®, với tư cách vai chánh trong một thương vụ địa ốc, phải tuân theo nhiệm vụ do Bộ Luật Đạo Đức đặt ra. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-2**

Trách nhiệm do Bộ Luật Đạo Đức đặt ra được áp dụng dù người REALTORS® hành động với tư cách đại diện hoặc trong các trách vụ không đại diện được nhìn nhận hợp pháp, ngoài trừ mọi nhiệm vụ nào riêng áp đặt cho đại diện bởi luật pháp hoặc quy luật, phải không bị Bộ Luật Đạo Đức này áp đặt trên người REALTORS® trong trách vụ không đại diện.

Khi sử dụng trong Bộ Luật Đạo Đức, chữ "khách" (client) có nghĩa là người hoặc một thực thể mà người REALTOR® hay một hãng REALTOR® đại diện hoặc có sự liên hệ pháp lý nhưng không phải đại diện; "khách hàng" (customer) có nghĩa là một bên trong thương vụ địa ốc có nhận thông tin, dịch vụ, hoặc quyền lợi, nhưng không có liên hệ hợp đồng với người REALTOR® hoặc tổ hợp REALTOR®; "người đại diện" (agent) nghĩa là người có môn bài địa ốc (kể cả người môi giới địa ốc và người bán) hành động chung như đại diện theo luật tiểu bang và quy luật định nghĩa; và "người môi giới" (broker) có nghĩa là một người có bằng địa ốc (kể cả người môi giới và người bán) hành động với tư cách đại diện hoặc trong trách vụ không đại diện được pháp lý nhìn nhận. (Phê chuẩn 1/95, Tu chính 1/99)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-3**

Người REALTORS®, khi tìm cách xin đăng bản địa ốc (listing), không được cố ý hướng dẫn sai lầm người chủ về giá trị thị trường.

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-4**

Người REALTORS®, khi tìm cách để trở thành đại diện cho người mua/người muốn, sẽ không hướng dẫn sai lầm người mua hoặc người muốn về tiền tiết kiệm hay quyền lợi khác có thể có được qua việc sử dụng dịch vụ của người REALTOR®. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-5**

Người REALTORS® có thể đại diện người bán/chủ nhà đất và người mua/người muốn trong cùng một thương vụ chỉ sau khi tiết lộ đầy đủ cho cả hai bên và có sự hiểu biết và thỏa thuận của họ. (Phê chuẩn 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-6**

Người REALTORS® sẽ đệ nạp đề nghị mua bán và trả giá một cách khách quan và càng nhanh càng tốt. (Phê chuẩn 1/93, Tu chính 1/95)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-7**

Khi hành động với tư cách môi giới đăng bản địa ốc, người REALTORS® phải tiếp tục nộp cho người bán/chủ nhà đất tất cả đề nghị mua bán và trả giá cho đến khi kết thúc hoặc thi hành một hợp đồng thuê muốn, trừ khi người bán/chủ nhà đất miễn trừ trách vụ đó bằng văn bản. Người REALTORS® không bị bắt buộc phải tiếp tục quảng cáo tài sản sau khi người bán/chủ nhà đất chấp nhận một đề nghị mua bán. Người REALTORS® phải khuyến cáo là người bán/chủ nhà đất nên có tham vấn pháp lý trước khi chấp nhận một đề nghị kế tiếp, trừ khi sự chấp nhận này liên quan đến việc chấm dứt một hợp đồng mua hoặc hợp đồng thuê muốn đã có từ trước. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-8**

Người REALTORS®, với tư cách đại diện hoặc môi giới của người mua/người muốn, phải nộp cho người mua/người muốn tất cả đề nghị mua bán và trả giá cho đến khi được chấp nhận nhưng không có trách vụ tiếp tục cho người khách xem bất động sản sau khi một đề nghị đã được chấp thuận trừ khi đồng ý khác hơn bằng văn bản. Người REALTORS® hành động với tư cách đại diện hoặc môi giới của người mua/người muốn nên khuyến cáo người mua/người muốn nên có tham vấn pháp lý nếu nghi ngờ không biết có hợp đồng từ trước đã bị chấm dứt hay chưa. (Phê chuẩn 1/93, Tu chính 1/99)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-9**

Trách vụ của người REALTORS® để giữ thông tin kín đáo (như luật tiểu bang định nghĩa) do khách cung cấp trong tiến trình đại diện hoặc không đại diện được luật pháp nhìn nhận tiếp tục sau khi chấm dứt đại diện hoặc không đại diện được luật pháp nhìn nhận. Người REALTORS® sẽ không cố ý, trong khi hoặc sau khi chấm dứt sự liên hệ nghề nghiệp với khách của họ:

- 1) tiết lộ thông tin kín đáo của khách; hay
- 2) dùng thông tin kín đáo của khách gây bất lợi cho khách; hay
- 3) dùng thông tin kín đáo của khách để đem lợi cho người REALTOR® hoặc cho các đệ tam nhân trừ khi;
 - a) khách đồng ý sau khi được cho biết đầy đủ; hay
 - b) người REALTORS® bị bắt buộc theo lệnh tòa; hay
 - c) đó là ý muốn của khách để phạm một trọng tội và thông tin cần thiết để ngăn ngừa tội phạm; hay
 - d) đó là cần thiết để bảo vệ người REALTOR® hoặc nhân viên hay người hợp tác của người REALTOR® chống lại một cáo buộc về hành động sai quấy.

Thông tin liên quan đến các khiếm khuyết tiềm tàng trong tài liệu không được xem là thông tin kín đáo theo Bộ Luật Đạo Đức này. (Phê chuẩn 1/93, Tu chính 1/01)

• **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-10**

Tuân theo điều khoản và điều kiện của môn bài địa ốc và hợp đồng quản lý bất động sản của họ, người REALTORS® phải quản lý khéo léo tài sản của khách để bảo vệ quyền hạn, sự an toàn và sức khỏe của người muốn và người sinh sống hợp pháp khác trên bất động sản đó. (Phê chuẩn 1/95, Tu chính 1/00)

• **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-11**

Người REALTORS® nào được thuê để gìn giữ hoặc quản lý một tài sản của khách phải hành xử tốt và làm mọi cố gắng hợp lý để bảo vệ tài sản không bị mọi việc xảy ra và mất mát hợp lý có thể biết được. (Phê chuẩn 1/95)

• **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-12**

Khi thực hiện các hợp đồng đăng bản địa ốc, người REALTORS® phải cho người bán/chủ nhà đất biết về:

- 1) chánh sách tổng quát của hãng người REALTOR® liên quan đến việc hợp tác và tiền thù lao cho đại diện phụ, đại diện của người mua/người muốn và/hay người môi giới hành động với tư cách không đại diện được pháp lý nhìn nhận;
- 2) sự kiện là đại diện hay môi giới của người mua/người muốn, dù nếu được người môi giới đăng bản, hoặc người bán/chủ nhà đất thù lao, có thể đại diện cho quyền lợi của người mua/người muốn; và
- 3) mọi lúc người môi giới đăng bản có thể hành động như người đại diện hai chiều phải được cho biết, như đại diện cho người mua/người muốn. (Phê chuẩn 1/93, Đặt số lại 1/98, Tu chính 1/99)

• **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-13**

Khi thực hiện hợp đồng người mua/người muốn, người REALTORS® phải cho người có thể là khách biết về:

- 1) chánh sách tổng quát của hãng người REALTORS® liên quan đến việc hợp tác và tiền thù lao; và

- 2) mọi người nào có thể là đại diện người mua/người muốn để hành động như người đại diện hai chiều, nghĩa là một người môi giới, người đại diện phụ, đại diện của chủ nhà đất đang bán, v v ... (Phê chuẩn 1/93, Đặt số lại 1/98, Tu chính 1/99)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-14**

Lệ phí đánh giá hay các lượng định khác sẽ không phụ thuộc vào số tiền đánh giá và lượng định. (Phê chuẩn 1/02)

Điều 2

Người REALTORS® phải tránh nói quá lớn, dẫn dắt sai lầm, hoặc dấu các sự kiện liên quan đến tài sản hay thương vụ. Tuy nhiên, người REALTORS® không bị bó buộc phải phát hiện các khiếm khuyết ẩn dấu trong tài sản, cố vấn về các sự việc ngoài khuôn khổ của môn bài địa ốc của họ, hoặc tiết lộ sự kiện kín đáo trong khuôn khổ người đại diện hoặc không đại diện như luật pháp tiểu bang định nghĩa. (Tu chính 1/00)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 2-1**

Người REALTORS® chỉ bị bắt buộc phát hiện và tiết lộ các yếu tố bất lợi hợp lý mà người với hiểu biết chuyên môn trong các lãnh vực đó có thể biết, do thẩm quyền cấp môn bài địa ốc đòi hỏi. Điều 2 không áp đặt lên người REALTOR® trách vụ chuyên môn trong các lãnh vực chuyên môn hay kỹ thuật khác. (Tu chính 1/96)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 2-2**

(Cho số lại là Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-12 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 2-3**

(Cho số lại là Tiêu Chuẩn Hành Nghề 1-13 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 2-4**

Người REALTORS® sẽ không theo bên nào để cứu xét giả dối mọi tài liệu, trừ khi đó là vấn đề của một việc cứu xét hiển nhiên không đáng kể.

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 2-5**

Yếu tố được luật pháp hoặc quy luật định nghĩa là "không phải tài liệu" hoặc được tham chiếu rõ ràng trong luật hay quy luật như không tiết lộ được xem là không "liên hệ" vì mục đích của Điều 2. (Phê chuẩn 1/93)

Điều 3

Người REALTORS® phải cộng tác với người môi giới địa ốc khác ngoại trừ khi sự hợp tác đó không vì quyền lợi tốt nhất cho khách. Trách vụ để hợp tác không gồm trách vụ chia sẻ tiền hoa hồng, lệ phí, hoặc để trả thù lao bằng cách khác cho một người môi giới khác. (Phê chuẩn 1/95)

Tiêu Chuẩn Hành Nghề 3-1

Người REALTORS®, với tư cách đại diện hoặc người môi giới riêng cho người bán/chủ nhà đất, sẽ thiết lập điều khoản và điều kiện để hợp tác. Trừ khi nói rõ trong đề nghị hợp tác, người môi giới hợp tác không thể cho rằng đề nghị hợp tác gồm có tiền thù lao. Tiền thù lao, nếu có, sẽ được xác nhận bởi người môi giới hợp tác trước khi bắt đầu chấp nhận đề nghị hợp tác. (Tu chính 1/99)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 3-2**

Đối với đề nghị trả thù lao cho một người REALTORS® khác, người REALTOR® phải thông báo đúng ngày giờ về mọi thay đổi tiền thù lao cho dịch vụ hợp tác cho người REALTOR® khác trước thời gian người REALTOR® đó đưa ra một đề nghị để mua/thuê muốn tài sản. (Tu chính 1/94)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 3-3**

Tiêu Chuẩn Hành Nghề 3-2 không ngăn cản người môi giới đăng bản và người môi giới hợp tác để thực hiện một hợp đồng nhằm thay đổi tiền thù lao hợp tác. (Phê chuẩn 1/94)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 3-4**

Người REALTORS®, với tư cách người môi giới đăng bản, có trách vụ phải cho biết là có dàn xếp tỷ lệ hoa hồng hai chiều hoặc thay đổi (nghĩa là đăng bản là một loại tiền hoa hồng được trả nếu hăng người môi giới đăng bản thi hành được việc bán/cho thuê, và một số tiền thù lao khác được trả nếu việc bán/cho thuê là do kết quả các cố gắng của người bán/chủ nhà đất hoặc một người môi giới hợp tác tham gia). Người môi giới đăng bản phải, càng sớm càng tốt, cho biết là có sự dàn xếp đó cho các người môi giới hợp tác tương lai và để trả lời cho đòi hỏi của người môi giới hợp tác, phải cho biết sự sai biệt do kết quả của một thương vụ hợp tác hoặc trong một việc bán/cho thuê do kết quả các cố gắng của người bán/chủ nhà đất. Nếu người môi giới hợp tác là đại diện cho người mua/người muốn, đại diện người mua/người muốn phải tiết lộ thông tin đó cho khách của họ trước khi khách hàng trả giá để mua hay thuê muốn. (Tu chính 1/02)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 3-5**

Nhiệm vụ của người đại diện phụ là cho biết ngay tất cả sự kiện liên hệ cho đại diện chính, trước cũng như sau khi hợp đồng mua hoặc muốn được thi hành. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 3-6**

Người REALTORS® phải cho biết là đang có khách trả giá được chấp thuận cho mọi người môi giới muốn hợp tác. (Phê chuẩn 5/86)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 3-7**

Khi tìm thông tin từ một người REALTOR® khác liên quan đến tài sản đặt dưới sự quản lý hoặc hợp đồng liệt kê địa ốc, người REALTORS® phải tiết lộ tình trạng REALTOR® của họ và cho biết xem quyền lợi của họ có tánh cách cá nhân hoặc nhân danh một người khách hay không, và, nếu nhân danh một người khách, tư cách đại diện của họ. (Tu chính 1/95)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 3-8**

Người REALTORS® sẽ không hướng dẫn sai lầm để đến xem hoặc kiểm tra một tài sản đăng bán. (Tu chính 11/87)

Điều 4

Người REALTORS® không được thu lấy một quyền lợi hoặc mua hay trình đề nghị trả giá của chính mình, mọi người thân cận nhất trong gia đình, hãng của họ hoặc mọi thành viên trong đó, hay mọi thực thể, trong đó họ có bất cứ quyền lợi chủ nhân, bất cứ bất động sản nào mà không cho biết tình trạng thật sự của họ cho người chủ hoặc đại diện hay người môi giới của người chủ. Khi bán tài sản của mình, hoặc trong đó họ có mọi quyền lợi nào, người REALTORS® phải tiết lộ tư cách chủ nhân hoặc quyền lợi của họ bằng văn bản cho người mua hay đại diện của người mua. (Tu chính 1/00)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 4-1**

Để bảo vệ tất cả các bên, việc tiết lộ do Điều 4 đòi hỏi phải làm trên văn bản và do người REALTORS® cung cấp trước ngày ký tên mọi hợp đồng. (Phê chuẩn 2/86)

Điều 5

Người REALTORS® không được tìm cách cung cấp dịch vụ nghề nghiệp liên quan đến một tài sản hoặc trị giá của tài sản nơi đó họ có một quyền lợi hiện hữu hoặc về sau trừ khi quyền lợi đó được riêng biệt tiết lộ cho tất cả các bên liên hệ.

Điều 6

Người REALTORS® không được nhận bất cứ hoa hồng, giảm giá, hoặc quyền lợi về các chi phí tính cho khách của họ mà không có sự hiểu biết và đồng ý của người khách.

Khi giới thiệu sản phẩm hoặc dịch vụ của bất động sản, (nghĩa là bảo hiểm, chương trình bảo đảm, tài trợ tiền vay mua nhà, bảo hiểm chủ quyền của chủ nhà v v...), người REALTORS® phải cho khách biết hoặc khách hàng đã nghe lời khuyến cáo bất cứ quyền lợi tài chánh hay lệ phí nào, khác hơn là lệ phí giới thiệu bất động sản, mà người REALTOR® và hãng REALTOR® có thể nhận do kết quả trực tiếp của việc giới thiệu đó. (Tu chính 1/99)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 6-1**

Người REALTORS® không được khuyến cáo hoặc đề nghị với khách hay khách hàng sử dụng dịch vụ của một tổ chức hoặc thực thể kinh doanh khác trong đó họ có một quyền lợi trực tiếp mà không tiết lộ quyền lợi đó vào lúc khuyến cáo hoặc đề nghị. (Tu chính 5/88)

Điều 7

Trong một thương vụ, người REALTORS® sẽ không nhận thù lao của hơn một bên, mặc dầu luật pháp cho phép, mà không tiết lộ cho tất cả các bên và có sự hiểu biết và đồng ý của khách người REALTOR®. (Tu chính 1/93)

Điều 8

Người REALTORS® phải giữ trong một trường mục đặc biệt trong một định chế tài chính thích hợp, riêng rẽ với ngân khoản của mình, tiền giữ để đưa cho người khác, như tiền giữ trong trường mục riêng biệt, ngân khoản thụ ủy, tiền của khách, và các điều tương tự.

Điều 9

Để bảo vệ tất cả các bên và khi nào tiện, người REALTORS® phải viết các thỏa thuận lên bằng văn bản, và ghi rõ ràng bằng ngôn ngữ dễ hiểu cho biết các điều khoản, trách vụ và cam kết riêng biệt của các bên. Một bản của tờ thỏa thuận sẽ được cấp cho mỗi bên sau khi họ ký tên hoặc ký tắt. (Tu chính 1/95)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 9-1**

Nhằm bảo vệ tất cả các bên, người REALTORS® phải để ý để bảo đảm là các tài liệu liên quan đến việc mua, bán, hoặc thuê muốn bất động sản được giữ cập nhật qua việc sử dụng các điều khoản nói rộng hoặc tu chính bằng văn bản. (Tu chính 1/93)

Nhiệm Vụ Đối Với Dân Chúng

Điều 10

Người REALTORS® không được từ chối dịch vụ chuyên nghiệp bình đẳng cho bất cứ người nào vì lý do sắc dân, màu da, tôn giáo, phái tính, tình trạng tàn tật hay gia đình, hoặc nguồn gốc quốc gia. Người REALTORS® không theo bên nào trong mọi kế hoạch hoặc hợp đồng để kỳ thị người nào trên căn bản sắc dân, màu da, tôn giáo, phái tính, tình trạng tàn tật hay gia đình, hoặc nguồn gốc quốc gia. (Tu chính 1/90)

Trong cách hành nghề địa ốc của mình, người REALTORS® không được kỳ thị người nào trên căn bản sắc dân, màu da, tôn giáo, phái tính, tình trạng tàn tật hay gia đình, hoặc nguồn gốc quốc gia. (Tu chính 1/00)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 10-1**

Người REALTORS® không được tình nguyện cấp thông tin liên quan đến thành phần sắc dân, tôn giáo hoặc chủng tộc của mọi khu lân cận và không tham gia vào bất cứ hoạt động nào có thể đưa đến kết quả bán đồ tháo. Người REALTORS® sẽ không in, trưng bày hoặc trao đổi mọi tài liệu hay quảng cáo nào đối với việc bán hoặc cho muốn một tài sản trong đó có bất cứ ưu tiên, giới hạn hay kỳ thị nào dựa vào sắc dân, màu da, tôn giáo, phái tính, tình trạng tàn tật hay gia đình, hoặc nguồn gốc quốc gia. (Phê chuẩn 1/94)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 10-2**

Như sử dụng trong Điều 10 "hành nghề của nhân viên địa ốc" liên quan đến nhân viên và các nhà thầu độc lập cung cấp dịch vụ liên hệ đến địa ốc và ban nhân viên quản trị và thỏ ký hỗ trợ trực tiếp những người này. (Phê chuẩn 1/00)

Điều 11

Dịch vụ mà người REALTORS® cung cấp cho khách và khách hàng của họ phải đúng theo tiêu chuẩn hành nghề và hiểu biết tối thiểu trong lãnh vực địa ốc riêng biệt mà họ tham gia; đặc biệt việc môi giới bất động sản cư ngụ, việc quản lý bất động sản, việc môi giới bất động sản thương mại và kỹ nghệ, đánh giá bất động sản, tham vấn về bất động sản, hợp đoàn bất động sản, bán đấu giá bất động sản và bất động sản quốc tế.

Người REALTORS® không được tìm cách cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp liên quan đến một loại tài sản hoặc dịch vụ ngoài phạm vi hiểu biết trừ khi họ muốn giúp đỡ một người nào rành rẽ về loại tài sản hoặc dịch vụ đó, hay trừ khi các sự kiện đã được tiết lộ đầy đủ cho khách. Bất cứ người nào muốn giúp đỡ phải cho người khách biết và sự đóng góp của họ được chỉ định rõ ràng. (Tu chính 1/95)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 11-1**

Khi người REALTORS® cho ý kiến về giá trị hoặc giá cả của bất động sản, khác hơn là theo đuổi một bản danh sách bán hay để giúp đỡ một người tìm mua nhà trong việc bàn thảo một đề nghị trả giá mua, các ý kiến đó phải gồm có như sau:

- 1) nhận diện tài sản đó
- 2) ngày soạn thảo
- 3) nói rõ trị giá hoặc giá cả
- 4) điều kiện giới hạn, gồm có những chứng nhận về mục đích và ý muốn của người sử dụng
- 5) mọi quyền lợi hiện tại hoặc mong muốn, gồm có việc có thể đại diện người bán/chủ nhà đất hoặc người mua/người muốn
- 6) căn bản về ý kiến, kể cả dữ kiện thị trường
- 7) nếu ý kiến không phải là định giá, một bản xác nhận về việc này. (Tu chính 1/01)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 11-2**

Trách vụ của Bộ Luật Đạo Đức đối với lãnh vực bất động sản khác hơn là định giá phải được giải thích và áp dụng đúng theo tiêu chuẩn hiểu biết và hành nghề mà người khách và dân chúng thường đòi hỏi để bảo vệ quyền hạn và quyền lợi của họ khi xét đến tánh cách phức tạp của thương vụ, nếu có chuyên viên giúp đỡ, và khi nào người REALTOR® là một đại diện hoặc đại diện phụ, trách vụ của một thụ ủy. (Phê chuẩn 1/95)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 11-3**

Khi người REALTORS® cung cấp dịch vụ tham vấn cho khách có liên quan đến cố vấn hoặc tham vấn theo một lệ phí (không phải hoa hồng), việc cố vấn đó sẽ được thực hiện một cách khách quan và lệ phí sẽ không tùy thuộc vào bản chất của sự cố vấn hoặc tham vấn. Nếu dịch vụ môi giới hay thương vụ cần được cung cấp chung với dịch vụ tham vấn, tiền thù lao riêng biệt phải được trả với sự đồng ý trước giữa khách và người REALTOR®. (Phê chuẩn 1/96)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 11-4**

Sự hiểu biết đòi hỏi trong Điều 11 liên quan đến các dịch vụ có hợp đồng giữa người REALTORS® và khách hàng của họ; trách nhiệm do Bộ Luật Đạo Đức đặt ra; và trách nhiệm do bộ luật hay điều khoản đặt ra. (Tu chính 1/02)

Điều 12

Người REALTORS® phải luôn luôn thận trọng khi trình bày sự thật trong quảng cáo và trong cách trình bày của mình cho dân chúng. Người REALTORS® cũng phải bảo đảm là tình trạng nghề nghiệp của mình (như người môi giới, đánh giá, quản lý tài sản, v v ...) hoặc tình trạng làm REALTORS® được biết rõ ràng trong mọi quảng cáo đó. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 12-1**

Người REALTORS® có thể dùng từ ngữ "miễn phí" và các từ ngữ tương tự trong quảng cáo của mình và trong các lần trình bày khác miễn sao tất cả từ ngữ đề cập đến sản phẩm có sẵn hoặc dịch vụ cố gắng hiển được cho biết rõ ràng cùng một lúc. (Tu chính 1/97)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 12-2**

Người REALTORS® có thể trình bày dịch vụ của họ như là "miễn phí" hoặc không tốn tiền mặc dầu họ có thể nhận thù lao từ một nguồn khác hơn là của người khách nếu người này đã biết rõ là người REALTOR® có thể được lợi từ một đệ tam nhân. (Tu chính 1/97)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 12-3**

Việc cố gắng tiền thưởng, phần thưởng, giảm giá hàng hóa hoặc động cơ khác để đăng bản, bán, mua, hay thuê muốn địa ốc tự nó không mất đạo đức mặc dầu việc nhận quyền lợi có liên quan đến việc liệt kê, bán, mua, hoặc cho muốn do người REALTOR® đề nghị. Tuy nhiên, người REALTORS® phải hành xử tận tâm và sáng suốt trong bất cứ quảng cáo nào hoặc trong các lần trình bày cho dân chúng hay riêng tư để bất cứ bên nào muốn nhận hoặc nói cách khác hưởng được lợi từ đề nghị của người REALTOR®, được hiểu biết rõ ràng, thông suốt, trước tiên về tất cả điều khoản và điều kiện của đề nghị. Việc chiêu dụ khách hàng để kinh doanh tùy vào giới hạn và hạn chế của luật pháp tiểu bang và trách vụ đạo đức được thiết lập bởi mọi Tiêu Chuẩn Hành Nghề hiện hành. (Tu chính 1/95)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 12-4**

Người REALTORS® không được bán/cho muốn hoặc quảng cáo tài sản mà không có thẩm quyền. Khi hành động với tư cách người môi giới đăng bản hoặc người đại diện phụ, người REALTORS® không nói ra một giá khác hơn giá đã thỏa thuận với người bán/chủ nhà đất. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 12-5**

Người REALTORS® không được quảng cáo hay cho phép bất cứ người nào làm việc hoặc có liên hệ với mình để quảng cáo tài sản đăng bản mà không tiết lộ tên của hãng. (Phê chuẩn 11/86)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 12-6**

Người REALTORS®, khi quảng cáo bất động sản không đăng bản để bán/cho mượn trong đó họ có quyền lợi chủ nhân, phải tiết lộ tình trạng của họ với tư cách vừa là chủ nhân/chủ nhà đất vừa là người REALTORS® hoặc người có môn bài địa ốc. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 12-7**

Chỉ những người REALTORS® nào có tham gia vào thương vụ với tư cách môi giới đăng bản hoặc người môi giới hợp tác (người môi giới bán) mới có thể cho rằng mình đã "bán" tài sản. Trước khi kết thúc thương vụ, người môi giới hợp tác có thể gắn lên bảng hiệu "đã bán" chỉ với sự đồng ý của người môi giới đăng bản. (Tu chính 1/96)

Điều 13

Người REALTORS® sẽ không tham gia vào các hoạt động thuộc về thực thi luật pháp trái phép và phải khuyến cáo khách nên có tham vấn pháp lý khi quyền lợi của mọi bên thương vụ đòi hỏi.

Điều 14

Nếu bị cáo buộc về hành nghề vô đạo đức hoặc nếu được yêu cầu để trình bày bằng chứng hay phải hợp tác trong bất cứ cách nào khác, trong mọi tiến trình hoặc điều tra tiêu chuẩn chuyên nghiệp, người REALTORS® sẽ đưa ra tất cả sự kiện liên hệ trước tòa án thích hợp của Hội Đồng Thành Viên hoặc cơ quan chi nhánh, hiệp hội, hay hội đồng trong đó hồ sơ tư cách hội viên được xem xét và sẽ không thực hiện hành động nào để gián đoạn hay cản trở các tiến trình đó. (Tu chính 1/99)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 14-1**

Người REALTORS® không được là đối tượng cho các thủ tục kỷ luật trong nhiều hơn là một Hội Đồng REALTORS® hoặc cơ quan chi nhánh, hiệp hội, hay hội đồng trong đó họ là hội viên đối với vi phạm ước định của Bộ Luật Đạo Đức liên quan đến cùng thương vụ hoặc trường hợp. (Tu chính 1/95)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 14-2**

Người REALTORS® không được tiết lộ hoặc dấu diếm trái phép về các thừa kiện, phát hiện, hay quyết định được khai triển có liên hệ đến một buổi điều trần hoặc kháng cáo về đạo đức hay có liên quan đến một buổi điều trần hòa giải hoặc duyệt lại thủ tục. (Tu chính 1/92)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 14-3**

Người REALTORS® không được cản trở các thủ tục điều tra về tiêu chuẩn và nghề nghiệp của hội đồng bằng cách đặt ra hoặc hăm dọa đặt ra hành động phỉ báng, nhục mạ, hay vu khống đối với bất cứ bên nào của tiến trình điều tra tiêu chuẩn nghề nghiệp hoặc nhân chứng của họ dựa vào việc nộp đơn xin hòa giải, một khiếu nại về đạo đức, hoặc lời khai trước bất cứ tòa án nào. (Phê chuẩn 11/87, Tu chính 1/99)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 14-4**

Người REALTORS® không được cố ý cản trở tiến trình điều tra hoặc kỷ luật của hội đồng bằng cách nộp nhiều đơn khiếu nại đạo đức căn cứ trên cùng sự việc hoặc thương vụ. (Phê chuẩn 11/88)

Nhiệm Vụ Đối Với Người REALTORS®

Điều 15

Người REALTORS® không được cố ý hoặc cầu thả xác nhận các điều gian trá hay sai lầm về người cạnh tranh, về việc kinh doanh, hoặc cách hành nghề kinh doanh của họ. (Tu chính 1/92)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 15-1**

Người REALTORS® không được cố ý hoặc cầu thả nộp đơn khiếu nại gian trá hay vô căn cứ về đạo đức. (Phê chuẩn 1/00)

Điều 16

Người REALTORS® không được tham gia vào bất cứ cách hành nghề nào hay thực hiện bất cứ hành động nào không phù hợp với cách đại diện hoặc với sự liên hệ riêng khác được luật pháp nhìn nhận mà người REALTORS® khác có với khách. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-1**

Điều 16 không cố ý cấm cản thể thức kinh doanh mạnh mẽ hoặc sáng tạo nào khác hơn đạo đức và không ngăn cấm sự bất đồng ý kiến với các người REALTORS® khác gồm có tiền hoa hồng, lệ phí, thù lao hoặc hình thức trả tiền hay chi tiêu khác. (Phê chuẩn 1/93, Tu chính 1/95)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-2**

Điều 16 không có ý ngăn ngừa người REALTORS® làm những thông báo tổng quát cho khách tương lai bằng cách mô tả dịch vụ của mình và các điều khoản có sẵn sàng mặc dầu một số người nhận có thể đã thực hiện hợp đồng đại diện hoặc các liên hệ riêng khác với một người REALTOR® khác. Việc tìm mối tổng quát bằng điện thoại, gọi thư tổng quát hoặc phân phối gọi đến các khách tương lai trong một khu vực địa dư nhất định hay trong một nghề nghiệp, kinh doanh, câu lạc bộ, hoặc tổ chức nhất định, hoặc phân loại hay nhóm khác được xem như "tổng quát" vì mục đích của tiêu chuẩn này. (Tu chính 1/98)

Điều 16 chủ ý nhìn nhận là vô đạo đức hai loại mời mọc căn bản sau đây:

Trước nhất, điện thoại hoặc đích thân mời mọc các chủ nhân tài sản đã có bảng hiệu địa ốc, kết hợp nhiều danh sách đăng bản, hoặc dịch vụ thông tin khác đã đăng bản riêng với một người REALTOR® khác; và

Thứ đến, gọi thờ hay dùng hình thức mời mọc bằng văn bản khác đến khách tương lai đã đăng bản riêng với một người REALTOR® khác khi sự mời mọc đó không phải là một phần của thờ tín tổng quát mời gọi nhưng được đặc biệt gọi thẳng đến chủ tài sản biết được qua các đăng bản chung hiện tại, bằng hiệu "để bán" hoặc "cho muốn", và các nguồn thông tin khác đòi hỏi bởi Điều 3 và các điều lệ Dịch Vụ Liệt Kê Địa Ốc (Multiple Listing) để có sẵn sàng cho người REALTORS® khác thể theo công hiến của đại diện phụ hoặc hợp tác. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-3**

Điều 16 không ngăn cản người REALTORS® liên lạc với khách của một người môi giới khác vì mục đích đề nghị để cung cấp, hoặc thực hiện một hợp đồng để cung cấp một loại dịch vụ địa ốc không liên quan đến loại dịch vụ hiện đang được cung cấp (thí dụ: quản lý tài sản khác với việc môi giới). Tuy nhiên, thông tin nhận được qua Dịch Vụ Liệt Kê Địa Ốc hoặc bất cứ đề nghị hợp tác nào khác không được sử dụng để nhắm vào khách của người REALTORS® khác đã sử dụng dịch vụ này. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-4**

Người REALTORS® không được mời mọc đăng bản những gì hiện đang được liệt kê riêng với một người môi giới khác. Tuy nhiên, nếu người môi giới đăng bản, khi được người REALTOR® hỏi, từ chối không tiết lộ ngày mãn hạn và tánh chất của danh sách đó, như quyền riêng để bán, quyền đại diện riêng, danh sách công khai, hoặc hình thức thỏa thuận hợp đồng giữa người môi giới đăng bản và người khách, người REALTOR® có thể liên lạc với chủ nhân để lấy thông tin đó và có thể bàn cãi về các điều khoản theo đó người REALTOR® có thể được đăng bản tương lai hoặc, có thể bắt đầu đăng bản khi đến ngày mãn hạn của bất cứ danh sách liệt kê địa ốc hiện tại riêng nào. (Tu chính 1/94)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-5**

Người REALTORS® không được mời ký hợp đồng với người mua/người muốn từ người mua/người muốn nào đã có hợp đồng người mua/người muốn riêng. Tuy nhiên, nếu được người REALTOR® hỏi, người môi giới từ chối không tiết lộ ngày mãn hạn của hợp đồng riêng của người mua/người muốn, người REALTOR® có thể liên lạc với người mua/người muốn để biết thông tin đó và có thể bàn cãi về các điều khoản theo đó người REALTOR® có thể thực hiện một hợp đồng tương lai với người mua/người muốn hoặc, có thể thực hiện một hợp đồng người mua/người muốn để bắt đầu khi đến ngày mãn hạn của bất cứ hợp đồng riêng hiện tại nào của người mua/người muốn. (Phê chuẩn 1/94, Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-6**

Khi người REALTORS® được người khách của một người REALTOR® khác liên lạc về việc đại diện riêng để cung cấp cùng một loại dịch vụ, và người REALTORS® không có khởi xướng trực tiếp hay gián tiếp việc bàn cãi đó, họ có thể thảo luận các điều khoản theo đó họ có thể thực hiện một hợp đồng tương lai hoặc, có thể thực hiện một hợp đồng có hiệu lực vào ngày mãn hạn của bất cứ hợp đồng riêng hiện tại nào. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-7**

Sự kiện là một người khách có nhờ một người REALTOR® như là đại diện hoặc trong một mối liên hệ riêng khác trong một hay nhiều thương vụ về trước không ngăn cản người REALTORS® khác để được làm việc trong tương lai với người khách cũ. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-8**

Sự kiện là một hợp đồng riêng đã thực hiện với một người REALTOR® sẽ không ngăn cản hoặc ngăn cấm bất cứ người REALTOR® nào khác để thực hiện một hợp đồng tương tự sau khi hợp đồng trước mãn hạn. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-9**

Trước khi thực hiện một hợp đồng đại diện hoặc có mối liên hệ riêng khác, người REALTORS® có trách vụ tích cực để xét định xem người khách đã có hợp đồng hiện tại, hữu hiệu riêng với cùng loại dịch vụ địa ốc hay không. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-10**

Người REALTORS®, với tư cách người đại diện, hoặc trong mối liên hệ khác với người mua hay người muốn, phải cho người đại diện hoặc môi giới của người bán/chủ nhà đất biết mối liên hệ đó vào lần tiếp xúc đầu tiên và phải cung cấp văn bản xác nhận việc đó cho đại diện hoặc người môi giới của người bán/chủ nhà đất không trễ hơn ngày thi hành bất cứ hợp đồng mua hay thuê muốn nào. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-11**

Đối với các tài sản không đăng bán, người REALTORS®, với tư cách đại diện hoặc là môi giới của người mua hay người muốn, phải cho người bán/chủ nhà đất biết mối liên hệ đó vào lần tiếp xúc đầu tiên và phải cung cấp văn bản xác nhận việc đó cho người bán/chủ nhà đất không trễ hơn ngày thi hành bất cứ hợp đồng mua hay thuê muốn nào.

Người REALTORS® phải đề nghị trước về tiền thù lao với người bán/chủ nhà đất vào lần tiếp xúc đầu tiên. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-12**

Người REALTORS®, với tư cách đại diện hoặc là người môi giới của người bán/chủ nhà đất hay với tư cách đại diện phụ của người môi giới đăng bán, phải cho người mua/người muốn biết càng sớm càng tốt về mối liên hệ đó và phải cung cấp văn bản xác nhận việc đó cho người mua/người muốn không trễ hơn ngày thi hành của bất cứ hợp đồng mua hoặc thuê muốn nào. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-13**

Tất cả việc tiếp xúc liên quan đến tài sản được liệt kê riêng, hoặc với người mua/người muốn nào có một hợp đồng riêng sẽ được tiếp tục với người đại diện hay người môi giới của khách, chủ không phải với người khách, trừ khi có sự đồng ý của đại diện hoặc người môi giới của

khách hoặc trừ khi những việc tiếp xúc đó là do người khách đó khởi xướng. (Phê chuẩn 1/93, Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-14**

Người REALTORS® được tự do lập hợp đồng hoặc thương thảo với người bán/chủ nhà đất, người mua/người muốn hay người khác nào không có một hợp đồng riêng nhưng không được đòi hỏi họ phải trả nhiều hơn một lần tiền hoa hồng ngoại trừ với sự hiểu biết và đồng ý của họ. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-15**

Trong các thương vụ hợp tác, người REALTORS® phải trả thù lao cho các người REALTORS® hợp tác (người môi giới chánh) và sẽ không trả thù lao hay đề nghị trả thù lao, trực tiếp hay gián tiếp, cho bất cứ người bán có môn bài nào làm việc hoặc có liên hệ với người REALTORS® khác mà không có sự hiểu biết và phát biểu đồng ý trước của người môi giới hợp tác.

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-16**

Người REALTORS®, với tư cách đại diện phụ hoặc đại diện hay người môi giới cho người mua/người muốn, không được sử dụng điều khoản của một đề nghị để mua/muốn nhằm tìm cách thay đổi đề nghị trả thù lao của người môi giới đăng bán cho người đại diện phụ hoặc người đại diện hay người môi giới của người mua, hoặc không nộp một đề nghị để mua/muốn tùy theo hợp đồng của người môi giới đăng bán hầu thay đổi đề nghị về thù lao. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-17**

Người REALTORS®, với tư cách đại diện phụ hoặc đại diện hay môi giới cho người mua/người muốn, không được tìm cách nói rộng đề nghị hợp tác và/hay thù lao của người môi giới đăng bán cho các người môi giới khác mà không có sự đồng ý của người môi giới đăng bán. (Tu chính 1/98)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-18**

Người REALTORS® không được sử dụng thông tin thâm thập từ người môi giới đăng bán, qua các đề nghị để hợp tác từ Dịch Vụ Liệt Kê Địa Ốc hoặc qua các đề nghị hợp tác để giới thiệu khách hàng của người môi giới đăng bán đến một người môi giới khác hay tạo sự liên hệ giữa người mua/muốn với người môi giới đăng bán, trừ khi việc sử dụng đó được người môi giới đăng bán cho phép. (Tu chính 1/02)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-19**

Bảng hiệu cho biết là tài sản để bán, cho muốn, hoặc trao đổi không được đặt trên tài sản mà không có sự đồng ý của người bán/chủ nhà đất. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 16-20**

Người REALTORS® trước hoặc sau khi chấm dứt sự liên hệ làm việc với hãng hiện tại của mình, không được tìm cách chiêu dụ khách của hãng hiện tại của mình để hủy bỏ các hợp đồng thỏa thuận riêng giữa người khách và hãng đó. Việc này không ngăn cản người REALTORS® (người chánh) thiết lập hợp đồng với những hợp tác viên có môn bài của họ để lo phân chia các hợp đồng riêng. (Phê chuẩn 1/98)

Điều 17

Trong trường hợp có tranh chấp về hợp đồng hoặc tranh chấp riêng biệt không thuộc hợp đồng như được định nghĩa trong Tiêu Chuẩn Hành Nghề 17-4 giữa người REALTORS® (người chánh) hợp tác với nhiều hãng khác nhau, do sự liên hệ của họ với tư cách REALTORS®, người REALTORS® sẽ đưa việc tranh chấp ra hòa giải chiếu theo quy luật của Hội Đồng hoặc các Hội Đồng của họ hơn là đem sự việc ra tranh chấp.

Trong trường hợp người khách của người REALTORS® muốn đưa ra hòa giải tranh chấp về kế ước xuất phát ra từ các thương vụ địa ốc, người REALTORS® sẽ đưa ra hòa giải các tranh chấp đó chiếu theo quy luật Hội Đồng của họ, nếu người khách đồng ý tuân theo quyết định.

Trách vụ để tham gia hòa giải do Điều này nói đến gồm có trách vụ của người REALTORS® (người chánh) để xin hãng của họ đưa ra hòa giải và sẽ tuân theo mọi cách giải quyết. (Tu chính 1/01)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 17-1**

Việc nộp đơn tranh chấp và từ chối rút ra khỏi việc đó bởi người REALTORS® trong việc có thể hòa giải được xem là từ chối hòa giải. (Phê chuẩn 2/86)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 17-2**

Điều 17 không đòi hỏi người REALTORS® xin hòa giải trong những trường hợp khi tất cả bên của việc tranh chấp khuyến cáo Hội Đồng bằng văn bản là họ không muốn hòa giải trước Hội Đồng. (Tu chính 1/93)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 17-3**

Người REALTORS®, khi hành động đơn độc với tư cách người chánh trong một thương vụ địa ốc, không bị bắt buộc phải xin hòa giải tranh chấp với các người REALTORS® khác, nếu không có một văn bản thỏa thuận nói khác hơn. (Phê chuẩn 1/96)

- **Tiêu Chuẩn Hành Nghề 17-4**

Các tranh chấp riêng biệt, không thuộc hợp đồng, có thể hòa giải theo Điều 17 là:

- 1) Nói nào một người môi giới đăng bản có trả thù lao cho một người môi giới hợp tác, và một người môi giới hợp tác khác sau đó cho rằng mình là người giúp bán hay cho mượn. Trong trường hợp này, người khiếu nại có thể chỉ định người môi giới hợp tác đầu tiên là người đối chất và việc hòa giải có thể tiến hành không có người môi giới đăng bản được

chỉ định như người đối chất. Ngược lại, nếu người môi giới đăng bán bị khiếu nại thì họ có thể chỉ định người môi giới hợp tác đầu tiên như là một đối chất đệ tam nhân. Trong bất cứ trường hợp nào, quyết định của ban điều trần xem ai là người đã giúp bán hay cho mượn sẽ là tối hậu đối với tất cả khiếu nại hiện tại và sau này của các bên về thù lao có từ thưởng vụ hợp tác bên trong. (Phê chuẩn 1/97)

- 2) Khi một đại diện cho người mua hoặc người muốn được người bán hay chủ nhà đất trả thù lao, không phải do người môi giới đăng bán, và người môi giới đăng bán, vì đó, giảm tiền hoa hồng do người bán hoặc chủ nhà đất thiếu và, tiếp theo các hành động đó, một người môi giới hợp tác khác cho rằng mình đã giúp bán hoặc cho thuê. Trong các trường hợp đó, người khiếu nại có thể chỉ định người môi giới hợp tác đầu tiên là người đối chất và việc hòa giải có thể tiến hành không có người môi giới đăng bán được chỉ định như người đối chất. Ngược lại, nếu người môi giới đăng bán bị khiếu nại thì họ có thể chỉ định người môi giới hợp tác đầu tiên như là một đối chất đệ tam nhân. Trong bất cứ trường hợp nào, quyết định của ban điều trần xem ai là người đã giúp bán hay cho mượn, sẽ là tối hậu đối với tất cả khiếu nại hiện tại và sau này của các bên, về thù lao có từ thưởng vụ hợp tác bên trong. (Phê chuẩn 1/97)
- 3) Khi nào đại diện người mua hoặc người muốn được người mua hay người muốn trả thù lao và, vì đó, người môi giới đăng bán giảm tiền hoa hồng do người bán hoặc chủ nhà đất thiếu và, tiếp theo các hành động đó, có một người môi giới hợp tác khác cho rằng mình là người giúp bán hay cho mượn. Trong các trường hợp đó, người khiếu nại có thể chỉ định người môi giới hợp tác đầu tiên là người đối chất và việc hòa giải có thể tiến hành không có người môi giới đăng bán được chỉ định như người đối chất. Ngược lại, nếu người môi giới đăng bán bị khiếu nại thì họ có thể chỉ định người môi giới hợp tác đầu tiên như là một đối chất đệ tam nhân. Trong bất cứ trường hợp nào, quyết định của ban điều trần xem ai là người đã giúp bán hay cho mượn, sẽ là tối hậu đối với tất cả khiếu nại hiện tại và sau này của các bên về thù lao có từ thưởng vụ hợp tác bên trong. (Phê chuẩn 1/97)
- 4) Khi nào hai hay nhiều người môi giới đăng bán cho rằng mình có quyền được thù lao chiếu theo các danh sách địa ốc công khai với một người bán hay chủ nhà đất đồng ý tham gia vào việc hòa giải (hoặc xin hòa giải) và đồng ý tuân theo quyết định. Trong trường hợp một trong các người môi giới đăng bán đã được người bán hay chủ nhà đất trả thù lao, người môi giới đăng bán khác, với tư cách người khiếu nại, có thể chỉ định người môi giới đăng bán đầu tiên như người đối chất và việc hòa giải có thể tiến hành giữa các người môi giới. (Phê chuẩn 1/97)

Bộ Luật Đạo Đức được phê chuẩn năm 1913. Được tu chính tại đại hội thường niên năm 1924, 1928, 1950, 1951, 1952, 1955, 1956, 1961, 1962, 1974, 1982, 1986, 1987, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000 và 2001.

Giải Thích

Độc giả phải để ý đến các chánh sách sau đây đã được Hội Đồng Giám Đốc của Hiệp Hội Quốc Gia chấp thuận:

Khi nộp đơn thưa người REALTOR® về một vi phạm ước định của Bộ Luật Đạo Đức, sự cáo buộc phải được xem như là do một vi phạm ước định của một hay nhiều Điều của Bộ Luật. Có thể viện dẫn Tiêu Chuẩn Hành Nghề để cáo buộc.

Tiêu Chuẩn Hành Nghề giúp làm sáng tỏ trách vụ đạo đức được đặt ra bởi nhiều Điều và bản bổ túc, và không thay thế Giải Thích Trường Hợp trong Giải Thích của Bộ Luật Đạo Đức.

Các thay đổi trong Tiêu Chuẩn Hành Nghề hiện tại và các bổ túc mới của Tiêu Chuẩn Hành Nghề thỉnh thoảng được chấp thuận. Độc giả nên thận trọng để biết chắc là có sử dụng các ấn hành gần đây nhất.