

Código de Ética Profesional y de Normas de Conducta del Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios de Baja California, A. C. "CEPIBC"

En vigor a partir del 17 de Diciembre de 2009.

Toda vez que en el presente código y preámbulo se utilice la palabra PROFESIONAL INMOBILIARIO®, este término incluirá a los corredores empleados y/o asociados de los agentes inmobiliarios, PROFESIONALES INMOBILIARIOS ®.

Si bien el Código de Ética Profesional establece obligaciones que podrían superar aquellas requeridas por la ley, en cualquier circunstancia en que el Código de Ética Profesional y la ley entraran en conflicto, prevalecerán las obligaciones establecidas por la ley.

Preámbulo...

La tierra es la base de todo. Del uso inteligente y la amplia distribución de la propiedad depende la supervivencia y el desarrollo de las instituciones libres y de nuestra civilización. Los agentes inmobiliarios PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deben presumir que los intereses de la nación y sus ciudadanos requieren el mejor y más alto uso de la tierra y la más amplia distribución de la propiedad de la tierra. Estos intereses requieren la creación de vivienda adecuada, la construcción de ciudades funcionales, el desarrollo de industrias y de granjas productivas, y la conservación de un medio ambiente sano.

Intereses como los enumerados implican obligaciones que van más allá del comercio normal. Imponen una seria responsabilidad social y un deber patriótico a la cual deben consagrarse los agentes inmobiliarios PROFESIONALES INMOBILIARIOS® y para la que deben prepararse en forma diligente. Por esto los agentes inmobiliarios PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deben esmerarse en mantener y mejorar las normas de la profesión y asumir junto con sus colegas la responsabilidad común por su integridad y respeto.

En reconocimiento y apreciación de las obligaciones que tienen con sus clientes y usuarios, el público y entre sí mismos, los agentes inmobiliarios PROFESIONALES INMOBILIARIOS® se esfuerzan continuamente por llegar a estar constantemente informados de todo lo relativo a los bienes inmuebles, y además, siendo profesionales competentes, comparten voluntariamente los frutos de su experiencia y estudios. Haciendo acatar este Código de Ética Profesional y colaborando con las entidades reguladoras correspondientes, identifican y toman las medidas necesarias para eliminar aquellas prácticas que pudieran perjudicar al público o que pudieran desacreditar o deshonar a la profesión. Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, al tener conocimiento directo de conductas que pudieran violar el Código de Ética Profesional y que involucrasen malversación de fondos o propiedades de clientes o usuarios, discriminación intencionada, o fraude que tenga como resultado un daño económico considerable, ponen tales hechos a

disposición del correspondiente consejo o asociación de PROFESIONALES INMOBILIARIOS®.

Como comprenden que la cooperación con otros profesionales del gremio inmobiliario estimula los intereses de aquéllos que utilizan sus servicios, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® instan la representación exclusiva de los clientes, no intentan aventajar de manera desleal a sus competidores, y se abstienen de hacer comentarios no solicitados sobre otros profesionales. En los casos en que se solicite su opinión, o cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® creen que sus comentarios son necesarios, su opinión es expresada de manera objetiva y profesional, libre de la influencia de motivos personales o de ventajas o ganancias potenciales.

Hoy día, el término PROFESIONAL INMOBILIARIO® es sinónimo de competencia, imparcialidad e integridad, resultado del apego a un elevado ideal de conducta moral en las relaciones comerciales. Ningún incentivo de ganancia ni instrucción alguna dada por un cliente, puede justificar el abandono de dicho ideal.

La mejor guía para los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, en la interpretación de esta obligación, es una que ha sido transmitida por siglos, condensada en la regla de oro: "Trata a tu prójimo como a ti mismo".

Al aceptar esta norma como propia, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® se comprometen a respetar su espíritu en todas sus actividades, tanto si se realizan en persona, mediante asociados o terceros, o por medios tecnológicos, y a realizar sus negocios de acuerdo con los principios establecidos a continuación.

Obligaciones para con los clientes y usuarios

Artículo 1º

Cuando actúen como representantes en calidad de agentes del comprador, del vendedor, del arrendador, del inquilino o de otros clientes, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® se comprometen a proteger y promover los intereses de sus clientes. Si bien esta obligación es primordial, esto no libera a los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® de su obligación de tratar con todas las partes honestamente. Cuando brindan servicios a compradores, vendedores, arrendadores, arrendatarios u otras partes no actuando en calidad de agentes, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® continúan teniendo la obligación de tratar con todas las partes honestamente.

• Norma de conducta 1-1

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® actúen como parte principal en una transacción inmobiliaria, permanecerán sujetos a las obligaciones establecidas por el Código de Ética Profesional.

- Norma de conducta 1-2

Las obligaciones establecidas por el Código de Ética Profesional abarcan todas las actividades y transacciones inmobiliarias tanto si se realizan en persona, de forma electrónica o a través de otros medios.

Las obligaciones establecidas por el Código de Ética Profesional son aplicables ya sea que los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® estuvieran actuando en calidad de agentes o estuvieran actuando en una manera legalmente reconocida como representantes que no están actuando en calidad de agentes, excepto que toda obligación establecida exclusivamente para los agentes por ley o reglamentación no debe ser impuesta por este Código de Ética Profesional a los agentes inmobiliarios, PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, que no están actuando en calidad de agentes.

En el contexto de este Código de Ética Profesional, “cliente” significa la persona(s) o

entidad(es) con quien el PROFESIONAL INMOBILIARIO® o la empresa del PROFESIONAL INMOBILIARIO® tiene una relación de representación en calidad de agente o de una manera legalmente reconocida como de representante que no está actuando en calidad de agente; “usuario” es una de las partes de la transacción inmobiliaria que recibe información, servicios, o beneficios pero que no tiene relación contractual alguna con el PROFESIONAL INMOBILIARIO® o con la empresa del PROFESIONAL INMOBILIARIO®; “posible cliente” significa un comprador, vendedor, arrendatario o arrendador que no está sujeto a una relación de representación con el PROFESIONAL INMOBILIARIO®. o la empresa del PROFESIONAL INMOBILIARIO®.; “agente” es el titular de una licencia inmobiliaria (incluyendo corredores y asociados de ventas) que actúa en representación en calidad de gestor; y “corredor” es el titular de un permiso inmobiliario (incluyendo corredores y asociados de ventas) que actúa como agente o de manera legalmente reconocida de representante que no está actuando en calidad de agente.

- Norma de conducta 1-3

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no engañarán deliberadamente al propietario acerca del valor comercial de la propiedad, con el fin de asegurarse un contrato de venta inmobiliaria de la propiedad.

- Norma de conducta 1-4

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, no engañarán a los compradores o arrendatarios acerca de los ahorros u otros beneficios que pudieran obtener mediante el uso de los servicios del PROFESIONAL INMOBILIARIO®, con el fin de convertirse en el representante de dicho comprador o arrendatario.

- Norma de conducta 1-5

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS ® pueden representar al vendedor/arrendador y al comprador/arrendatario en la misma transacción únicamente tras haber puesto a ambos en pleno conocimiento de los hechos y con consentimiento escrito con conocimiento de causa de ambas partes.

- Norma de conducta 1-6

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán presentar las ofertas y contra ofertas de manera objetiva y lo más rápidamente posible.

- Norma de conducta 1-7

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® actúen como corredores con contrato de venta inmobiliaria de la propiedad, deberán presentar al vendedor o arrendador todas las ofertas y contra ofertas hasta el momento del cierre de la transacción o ejecución del contrato de arrendamiento a menos que el vendedor o arrendador haya renunciado por escrito a esta obligación del PROFESIONAL INMOBILIARIO®.

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no tendrán obligación de seguir poniendo la propiedad en el mercado después que el vendedor o arrendador haya aceptado una oferta. Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® recomendarán que los vendedores o arrendadores obtengan asesoramiento legal antes de aceptar una oferta subsiguiente, excepto cuando la aceptación estuviera supeditada a la terminación del contrato de compra o arrendamiento preexistente.

- Norma de conducta 1-8

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® actúen como agentes o corredores de los compradores o

Arrendatarios deberán presentar al comprador o arrendatario todas las ofertas o contra ofertas hasta que hubiera aceptación, pero no tendrán obligación de continuar mostrando propiedades a sus clientes después que una oferta haya sido aceptada a menos que se haya acordado algo diferente por escrito. Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® que están actuando en calidad de agentes o corredores de compradores o arrendatarios recomendarán a los compradores o arrendatarios que obtengan asesoramiento legal si existen dudas acerca de la terminación de un contrato preexistente.

- Norma de conducta 1-9

La obligación de los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® de mantener la confidencialidad de la información provista por los clientes en el curso de la relación que establecieron en calidad de agente o como representante legalmente reconocido que no está actuando en calidad de agente, continúa después de la terminación de la relación de representante actuando en calidad de agente o de cualquier representación en que no actuara en calidad de agente. Durante o después de la terminación de la relación profesional con sus clientes, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no deberán a sabiendas:

- 1) revelar información confidencial de sus clientes; o
- 2) usar información confidencial de sus clientes en desventaja del cliente; o
- 3) usar información confidencial de sus clientes para la ventaja del PROFESIONAL INMOBILIARIO® o de terceros a menos que:

- a) los clientes den su consentimiento luego de tener pleno conocimiento de los hechos; o
- b) sea requerido por orden judicial; o

- c) el cliente tenga intención de cometer un delito y la información sea necesaria para prevenir el delito; o
- d) sea necesario defender al PROFESIONAL INMOBILIARIO® o a uno de sus empleados o asociados contra una acusación de mala conducta.

De acuerdo con este Código de Ética Profesional, no se considerará confidencial la información concerniente a defectos latentes de materiales.

- Norma de conducta 1-10

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán, de acuerdo a los términos y condiciones de su Registro de Empresa y del convenio de administración de la propiedad, administrar competentemente las propiedades de sus clientes con la debida consideración por los derechos, la seguridad y salud de los arrendatarios u otras personas que estuvieran legalmente en el lugar.

- Norma de conducta 1-11

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® que estén contratados para mantener o administrar la propiedad de un cliente, deberán hacerlo con la diligencia debida y hacer los esfuerzos razonables para protegerla contra contingencias y pérdidas razonablemente previsibles.

- Norma de conducta 1-12

Al firmar un contrato de venta inmobiliaria, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deben informar a los vendedores o arrendadores de lo siguiente:

- 1) la política de la empresa del PROFESIONAL INMOBILIARIO® respecto a la cooperación y el monto de cualquier compensación que se ofrecerá a los sub-agentes, agentes de compradores o arrendatarios y/o corredores con capacidad legalmente reconocida que no actúan en calidad de agentes del comprador o arrendatario;
- 2) el hecho de que los agentes o corredores del comprador o arrendatario, aún cuando fueran compensados por el corredor con contrato de venta de la propiedad, o por el vendedor o arrendador, pueden representar los intereses de los compradores o arrendatarios; y
- 3) cualquier posibilidad de que el corredor con contrato de venta de la propiedad pudiera actuar como agente para las dos partes tras ponerlos en conocimiento del hecho. Por ejemplo: agente del comprador o arrendatario.

- Norma de conducta 1-13

Al firmar un contrato con el comprador o arrendatario, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deben informar a sus potenciales clientes de lo siguiente:

- 1) la política de la empresa del PROFESIONAL INMOBILIARIO® con respecto a cooperación;
- 2) la cantidad de compensación que deberá pagar el cliente;
- 3) la posibilidad de alguna compensación adicional o compensatoria de otros corredores, del vendedor o del arrendador, o de terceros;

4) cualquier posibilidad de que el representante del comprador o arrendatario pudiera actuar como agente para las dos partes tras ponerlos en conocimiento del hecho. Por ejemplo: corredor con contrato de venta de la propiedad, sub-agente, agente del arrendador, etc., y

5) la posibilidad de que los vendedores o los representantes de los vendedores no traten la existencia, los términos o las condiciones de las ofertas como confidenciales a menos que la confidencialidad sea un requisito de una ley, reglamento o de un acuerdo de confidencialidad entre las partes.

- Norma de conducta 1-14

Los honorarios por concepto de tasaciones u otros avalúos no deben depender del monto de la tasación o avalúo. (

- Norma de conducta 1-15

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, en respuesta a peticiones de los compradores o de los corredores en cooperación, deben revelar, con el permiso de los vendedores, la existencia de ofertas sobre la propiedad. En aquellos casos en que se autorice revelar esta información, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deben revelar también si las ofertas fueron obtenidas por el corredor con contrato de venta de la propiedad, otro corredor de la firma con contrato de venta de la propiedad, o por un corredor en cooperación.

Artículo 2

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán evitar la exageración, distorsión o encubrimiento de hechos pertinentes relacionados con la propiedad o la transacción. Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, sin embargo, no estarán obligados a descubrir defectos latentes en la propiedad, ni a hacer recomendaciones fuera del alcance de su negocio, ni a divulgar hechos que sean confidenciales en el ámbito de la relación de agente o de representante que no está actuando en calidad de agente.

- Norma de conducta 2-1

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® sólo estarán obligados a descubrir y revelar aquellos factores adversos que resultaran razonablemente aparentes a un experto en aquellas áreas requeridas por la autoridad. El Artículo 2 no impone a los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® la obligación de ser peritos en ninguna otra disciplina profesional o técnica.

- Norma de conducta 2-2

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no participarán en la mención de retribuciones falsas en documentos, a menos que se trate de una retribución obviamente nominal.

- Norma de conducta 2-3

Para los propósitos del Artículo 2, no se considerarán “pertinentes”, o relacionados aquellos factores definidos como “no materiales”, o que fueran expresamente mencionados como no sujetos a revelación.

Artículo 3

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán cooperar con otros corredores excepto cuando tal cooperación no beneficie al cliente. Esta obligación de cooperar no incluye la obligación de compartir comisiones ni honorarios, ni de compensar al otro corredor.

- Norma de conducta 3-1

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® actúan como agentes o corredores exclusivos del vendedor o arrendador, establecen los términos y condiciones de las ofertas de cooperación. A menos que esté expresamente indicado en la oferta de cooperación, los corredores que cooperan no pueden asumir que la oferta de cooperación incluye una oferta de compensación. Los términos de compensación, si es que los hay, deberán ser determinados por los corredores que cooperan antes de comenzar las negociaciones para aceptar la oferta de cooperación.

- Norma de conducta 3-2

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán, con respecto a las ofertas de compensación a otros PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, comunicar de manera oportuna cualquier cambio en la compensación por servicios de cooperación al otro PROFESIONAL INMOBILIARIO®, antes que dicho PROFESIONAL INMOBILIARIO® produzca una oferta para comprar o arrendar la propiedad.

- Norma de conducta 3-3

La Norma de conducta 3-2 no impide que el corredor con contrato de venta de la propiedad y el corredor que coopera realicen un convenio para cambiar la compensación por cooperación.

- Norma de conducta 3-4

Cuando el PROFESIONAL INMOBILIARIO® actúa como el corredor con contrato de venta de la propiedad, tiene la obligación de revelar de manera explícita la existencia de arreglos de comisión con índices dobles o variables (Por ejemplo: comisiones de montos diferentes si la venta o arrendamiento de una propiedad bajo contrato de venta ha sido el logro de la empresa del corredor con contrato de venta inmobiliaria de la propiedad o si resulta del trabajo del vendedor o arrendador o de un corredor trabajando en cooperación.) El corredor con contrato de venta de la propiedad deberá, tan pronto sea posible, revelar la existencia de tales convenios a potenciales corredores en cooperación, y deberá, en respuesta a las averiguaciones de los corredores trabajando en cooperación, revelar el monto diferencial que resultaría de una transacción en cooperación en comparación con el que resultaría de una venta o arrendamiento resultado del esfuerzo del vendedor o arrendador. Si el corredor trabajando en cooperación es un representante del comprador o arrendatario, el representante del comprador o arrendatario deberá revelar dicha información a su cliente antes que el cliente haga una oferta de compra o arriendo.

- Norma de conducta 3-5

Antes y también después de la ejecución de un contrato de compra o arrendamiento, es obligación de los sub-agentes revelar inmediatamente al agente del principal todos los hechos pertinentes.

- Norma de conducta 3-6

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán revelar la existencia de toda oferta aceptada, incluyendo ofertas con contingencias no resueltas, a todo corredor que busque trabajar en cooperación.

- Norma de conducta 3-7

Cuando un PROFESIONAL INMOBILIARIO® solicite información de otro PROFESIONAL INMOBILIARIO® acerca de una propiedad que estuviera sometida a un convenio de administración o de contrato de venta o arrendamiento, el PROFESIONAL INMOBILIARIO® deberá revelar su condición de tal y si su interés es personal o si es en nombre de un cliente, y si fuera en nombre de un cliente, el tipo de representación.

- Norma de conducta 3-8

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no falsearán la información sobre las posibilidades de acceso para mostrar o inspeccionar una propiedad bajo contrato de venta.

Artículo 4

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no podrán adquirir intereses económicos en bienes inmobiliarios, ni comprar o presentar ofertas para sí mismos, miembros de su grupo familiar inmediato, sus empresas o sus miembros, o cualquier entidad en la que tuvieran intereses económicos como propietarios, sin dar a conocer, al propietario o al agente o corredor del propietario, su verdadera situación.

Cuando vendan bienes inmobiliarios de su propiedad, o en los que ellos tuvieran algún interés económico, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán revelar, por escrito, al comprador o al representante del comprador, su calidad de propietarios o sus intereses económicos.

- Norma de conducta 4-1

Para la protección de todas las partes, las revelaciones requeridas por el Artículo 4 deberán ser por escrito y provistas por los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® antes de la firma de todo contrato.

Artículo 5

Cuando tengan intereses económicos actuales o previstos sobre una propiedad o su valuación, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no proveerán servicios profesionales sobre la misma, a menos que dichos intereses económicos sean específicamente revelados a todas las partes involucradas.

Artículo 6

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no aceptarán comisión, reembolso o ganancia alguna por gastos hechos en nombre del cliente, sin el conocimiento y el consentimiento del cliente.

Cuando recomienden productos o servicios para bienes inmobiliarios (por ejemplo: seguro para la vivienda, programas de garantía, préstamos hipotecarios, garantía sobre el título de propiedad, etc.), los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán revelar a los clientes a quienes hicieran tal recomendación, la existencia de beneficios económicos u honorarios, excepto honorarios inmobiliarios por recomendaciones, que el PROFESIONAL INMOBILIARIO® o la empresa del PROFESIONAL INMOBILIARIO® pudieran recibir como resultado directo de dicha recomendación.

- Norma de conducta 6-1

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no recomendarán ni sugerirán a sus clientes o usuarios el uso de servicios de otra organización o entidad comercial en la que tuvieran intereses económicos directos sin revelar, al tiempo de la recomendación o sugerencia, la existencia de dichos intereses económicos.

Artículo 7

Aún cuando estuviera permitido por la ley, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no aceptarán ser compensados en una transacción por más de una parte sin revelarlo a todas las partes y sin el consentimiento escrito con conocimiento de causa del cliente o de los clientes del PROFESIONAL INMOBILIARIO®.

Artículo 8

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán depositar en una cuenta especial en una entidad financiera apropiada, separado de sus propios fondos, todo dinero que les sea confiado para su administración por otras personas, como ser depósitos en garantía, fondos fiduciarios, dinero de clientes, y otros fondos similares.

Artículo 9

Para la protección de todas las partes involucradas, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® asegurarán, siempre que sea posible, que todos los convenios relacionados con transacciones inmobiliarias incluyendo, pero no limitándose a, convenios de venta y representación, contratos de compra y de arrendamiento sean por escrito, en lenguaje claro y comprensible, y que expresen los términos, condiciones, obligaciones y responsabilidades específicas de las partes. Al momento de la firma o de poner las iniciales en el documento, se deberá entregar a cada una de las partes de dichos contratos o convenios una copia de cada contrato o convenio.

- Norma de conducta 9-1

Para la protección de todas las partes involucradas, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán ejercitar el cuidado razonable para asegurar que los documentos pertinentes a la compra, venta o arrendamiento de bienes inmobiliarios, sean actualizados mediante el uso de extensiones o enmiendas por escrito.

- Norma de conducta 9-2

Al asistir o posibilitar a un cliente o usuario a establecer una relación contractual (es decir, contratos de venta de propiedad y representación, contratos de compra, contratos de arrendamiento, etc.) de forma electrónica, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® harán todo lo posible para explicar el carácter y divulgar los términos específicos de la relación contractual que se establece antes de que la parte contratante acepte el contrato.

Obligaciones para con el Público

Artículo 10

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS ® no le negarán sus servicios profesionales, ni le prestarán servicios profesionales desiguales, a persona alguna por razones de raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar ni lugar de nacimiento. Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no formarán parte de ningún plan o convenio de discriminación contra una persona o personas por razón de su raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar ni lugar de nacimiento.

En las prácticas de empleo en la profesión inmobiliaria, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, no discriminarán a ninguna persona o personas por razón de su raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar ni lugar de nacimiento.

- Norma de conducta 10-1

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® estén involucrados en la venta o arrendamiento de una residencia, éstos no ofrecerán información de mutuo propio sobre la composición racial, religiosa o étnica de un vecindario ni participarán en ninguna actividad que pudiera resultar en ventas por pánico masivo, sin embargo, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® pueden proporcionar otros datos demográficos.

- Norma de conducta 10-2

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no estén involucrados en la venta o arrendamiento de una residencia, éstos pueden suministrar datos demográficos relacionados con una propiedad, transacción o asignación profesional a una parte siempre y cuando: (a) El PROFESIONAL INMOBILIARIO® considere que dicha información es necesaria para ayudar o finalizar, de un modo compatible con el Artículo 10, una transacción inmobiliaria o asignación profesional y (b) La información se haya obtenido o derivado de una fuente reconocida, fiable, independiente e imparcial. La fuente de dicha información y de cualquier

añadida, supresión, modificación, interpretación u otros cambios será divulgada en forma razonablemente detallada.

- Norma de conducta 10-3

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no imprimirán, anunciarán ni harán circular ninguna declaración o aviso de venta o alquiler de una propiedad, que indique una preferencia, limitación o discriminación basada en raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar ni lugar de nacimiento.

- Norma de conducta 10-4

Para los propósitos del Artículo 10, “prácticas de empleo en la profesión inmobiliaria” se refiere a los empleados y contratistas independientes que proveen servicios relacionados con el negocio inmobiliario y al personal administrativo y secretarial que trabajan directamente con ellos.

Artículo 11

Los servicios que brindan los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® a sus clientes y usuarios, deberán ajustarse al nivel de práctica y competencia que se espera razonablemente en las disciplinas de bienes inmobiliarios específicas involucradas; específicamente, corretaje de propiedades residenciales, administración de bienes inmuebles, corretaje de propiedades comerciales e industriales, tasación de bienes inmuebles, asesoramiento inmobiliario, sindicación de bienes inmobiliarios, remate de bienes inmobiliarios, y bienes inmobiliarios internacionales.

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no se harán cargo de proveer servicios profesionales especializados para un tipo de propiedad o servicio que estuviera fuera de su campo de competencia a menos que contaran con la asistencia de alguien competente en ese tipo de propiedad o servicio, o que revelaran completamente los hechos al cliente. Se deberá identificar al cliente las personas que hubieran estado involucradas en la tarea de asistir así como también puntualizar su contribución al proyecto.

- Norma de conducta 11-1

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® preparan una opinión sobre el valor real o el precio de una propiedad, cuya finalidad no sea la de intentar registrar una propiedad para la venta ni la de asistir a un comprador potencial en la formulación de su oferta de compra, dicha opinión deberá incluir lo siguiente:

- 1) La identificación de la propiedad en cuestión.
- 2) La fecha de preparación.
- 3) Un definido valor o precio.
- 4) Las condiciones limitantes, incluyendo declaraciones pertinentes al propósito o propósitos y al usuario o usuarios previstos.
- 5) Cualquier interés presente o futuro, incluyendo la posibilidad de representar al vendedor o arrendador o al comprador o inquilino.
- 6) Los fundamentos de la opinión incluyendo los datos pertinentes del mercado.
- 7) Si la opinión no es una tasación, una declaración al efecto.

- Norma de conducta 11-2

Las obligaciones del Código de Ética Profesional aplicables a las disciplinas inmobiliarias, excluida la tasación, deberán ser interpretadas y aplicadas de acuerdo al nivel de práctica y competencia que los clientes y el público razonablemente esperan para proteger sus derechos e intereses, tomando en consideración la complejidad de la transacción, la disponibilidad de expertos para asistir y, si el PROFESIONAL INMOBILIARIO® fuera un agente o sub-agente, las obligaciones de un fiduciario.

- Norma de conducta 11-3

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® proveen a sus clientes servicios de consulta que involucran una recomendación o consejo, y lo hacen por honorarios (no por una comisión), tales recomendaciones deberán ser dadas de manera objetiva y los honorarios no dependerán de la esencia del consejo o recomendación. Si además de los servicios de consulta, se proveen servicios de corretaje u operaciones comerciales, se podrá pagar una suma separada previo convenio entre el cliente y el PROFESIONAL INMOBILIARIO®.

- Norma de conducta 11-4

La competencia jurisdiccional que exige el Artículo 11 tiene relación con: los servicios

contratados entre los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® y sus clientes, las obligaciones explícitamente impuestas por el Código de Ética Profesional y las obligaciones impuestas por la ley o reglamentos.

Artículo 12

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®. serán sinceros y dirán la verdad en sus comunicados sobre inmobiliaria y presentarán una visión real en su publicidad, mercadeo y otras representaciones. Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®. deberán asegurarse de que su posición como profesionales de inmobiliaria sea claramente identificable en su publicidad, mercadeo y otras representaciones, y que los destinatarios de todos los comunicados sobre ofertas inmobiliarias hayan sido o sean notificados sobre el hecho de que esos comunicados son de un profesional inmobiliario.

- Norma de conducta 12-1

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® pueden usar el término “gratuito” o términos similares, en sus anuncios y en otras presentaciones, siempre y cuando se den a conocer claramente y al mismo tiempo todas las condiciones de disponibilidad del producto o servicio ofrecido.

- Norma de conducta 12-2

Si los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® anticiparan recibir compensación de otro origen, que no fuera de su cliente, podrán presentar sus servicios como “gratuitos” o sin costo, siempre y cuando den a conocer claramente y en ese mismo momento, que existe la posibilidad de obtener un beneficio de un tercero.

- Norma de conducta 12-3

Se considerará ética la oferta de primas, premios, descuentos de mercadería u otros incentivos para obtener un contrato de venta inmobiliaria, vender, comprar, o alquilar o no, aún si el beneficio está condicionado a la obtención de un contrato de venta inmobiliaria, venta, compra, o arrendamiento a través del PROFESIONAL INMOBILIARIO® que hiciera la oferta. Sin embargo, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deben tener cuidado y ser francos al anunciar o presentar, al público o en privado, tales ofertas, de modo que toda parte interesada en recibir o beneficiarse de alguna manera de la oferta del PROFESIONAL INMOBILIARIO®, tenga un claro, absoluto y mejor entendimiento de los términos y condiciones de la oferta. La oferta de cualquier incentivo para hacer negocios está sujeta a las limitaciones y restricciones de las leyes y de las obligaciones éticas establecidas en las Normas de conducta aplicables.

- Norma de conducta 12-4

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no ofrecerán una propiedad a la venta o arrendamiento, ni publicarán anuncios sobre la propiedad, sin la debida autoridad. Cuando actúen como corredores con contrato de venta de la propiedad o como sub-agentes, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no indicarán un precio distinto del acordado con el vendedor o arrendador.

- Norma de conducta 12-5

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no anunciarán ni permitirán que ninguno de sus empleados ni ninguna persona afiliada a ellos anuncie una propiedad bajo contrato de venta por ningún medio (ya sea electrónico, impreso, por radio, por televisión, etc.) sin revelar el nombre de la empresa de PROFESIONALES INMOBILIARIOS® de forma razonable y claramente aparente.

- Norma de conducta 12-6

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® anuncien una propiedad inmueble, que no está bajo contrato de venta, para la venta o arrendamiento, en la que tienen un interés de propiedad, deberán revelar su condición tanto de propietarios o arrendadores como de PROFESIONALES INMOBILIARIOS®.

- Norma de conducta 12-7

Sólo podrán alegar que “vendieron” la propiedad, aquellos PROFESIONALES INMOBILIARIOS® que participaron en la transacción como corredores con contrato de venta de la propiedad o como corredores en cooperación (corredores vendedores). Antes del cierre de la operación, el corredor en cooperación podrá instalar un cartel de “vendido” únicamente si cuenta con el consentimiento del corredor que tuviera el contrato de venta de la propiedad.

- Norma de conducta 12-8

La obligación de presentar una imagen verdadera en las representaciones al público también abarca a la información que se presenta, proporciona o muestra en los sitios Web de los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®. Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® harán todo a su alcance para asegurar que la información en sus

sitios Web sea actual. Cuando esté claro que la información en el sitio Web de un PROFESIONAL INMOBILIARIO® ya no es actual ni precisa, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® tomarán medidas correctivas inmediatamente.

- Norma de conducta 12-9

Los sitios Web de las empresas de PROFESIONAL INMOBILIARIO® deberán revelar el nombre de la empresa.

Los sitios Web de los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® y los individuos no socios con licencia pero afiliados a una empresa PROFESIONAL INMOBILIARIO® deberán revelar el nombre de la empresa de forma razonable y claramente aparente.

- Norma de conducta 12-10

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® están obligados a presentar una imagen verdadera en sus anuncios y representaciones al público, incluidos los URL y los nombres de dominio que usan, y los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® tienen prohibido:

- 1) participar en la elaboración de sitios Web inmobiliarios engañosos o la copia no autorizada de información de sitios Web inmobiliarios;
- 2) manipular (es decir, presentar contenido elaborado por otros) el contenido de las propiedades en venta de cualquier forma que produzca un resultado engañoso o equívoco; o
- 3) usar de forma engañosa metatags, palabras clave u otros medios o métodos para dirigir, conducir o desviar tráfico de Internet, o para engañar a los clientes de cualquier otra forma.

- Norma de conducta 12-11

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® que tengan la intención de compartir o vender información sobre los clientes recopilada mediante Internet, deberán divulgar esa posibilidad de forma razonable y claramente aparente.

- Norma de conducta 12-12

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no podrán:

1. usar direcciones de Internet (URL) o nombres de dominio que presenten una visión que no sea totalmente real, ni
2. registrar direcciones de Internet (URL) o nombres de dominio que, si se usan, pudieran presentar una visión que no sea totalmente real.

- Norma de conducta 12-13

La obligación de presentar una visión que sea totalmente real en la publicidad, comercialización y demás representaciones permite a los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® usar y mostrar solamente designaciones, certificaciones y otras credenciales profesionales a las que tienen derecho de forma legítima.

Artículo 13

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no llevarán a cabo actividades que constituyan el ejercicio no autorizado de la profesión de abogado y recomendarán que se obtenga asesoramiento jurídico si los intereses de una de las partes de la transacción lo hicieran necesario.

Artículo 14

Si fueran acusados de conductas poco éticas o si se les pidiera que presentasen evidencia o que prestasen su colaboración de alguna manera en algún procedimiento o investigación de conducta profesional, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán presentar todos los hechos pertinentes ante los tribunales correspondientes del Consejo de Miembros o de la institución, sociedad o del consejo asociado, del que fueran miembros, sin perturbar ni obstruir dicho proceso.

- Norma de conducta 14-1

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no serán sometidos a procesos disciplinarios con respecto a presuntas violaciones del Código de Ética Profesional relacionadas con la misma transacción o evento, en más de un Consejo de PROFESIONAL INMOBILIARIO® o una institución, sociedad o un consejo asociado del que fueran miembros.

- Norma de conducta 14-2

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no revelarán ni diseminarán sin autorización, las acusaciones, conclusiones ni decisiones a las que se hubiera arribado en conexión con una audiencia o apelación ética o en conexión con una audiencia de arbitraje o revisión procesal.

- Norma de conducta 14-3

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no obstruirán los procedimientos de investigación o de conducta profesional del Consejo mediante la interposición o amenazas de interposición de acciones judiciales de calumnias, injurias o difamación contra alguna de las partes de un procedimiento de conducta profesional o sus testigos, basados en la interposición de un pedido de arbitraje, una queja de tipo ético, o un testimonio dado ante cualquier tribunal.

- Norma de conducta 14-4

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no obstaculizarán intencionalmente los procedimientos de investigación o disciplinarios del Consejo mediante la interposición de múltiples quejas del orden ético basadas en el mismo evento o transacción.

Obligaciones para con los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®

Artículo 15

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no harán, a sabiendas o imprudentemente, falsas o confusas declaraciones acerca de sus competidores, sus negocios, o sus prácticas profesionales.

- Norma de conducta 15-1

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no interpondrán, a sabiendas o imprudentemente, quejas del orden ético falsas o infundadas.

- Norma de conducta 15-2

La obligación de abstenerse de hacer afirmaciones falsas o engañosas sobre los negocios de la competencia o las prácticas comerciales de la competencia incluye la obligación de no repetir, retransmitir, o volver a publicar, a sabiendas o imprudentemente, afirmaciones falsas o engañosas hechas por otros. Esta obligación es vigente tanto si las afirmaciones falsas o engañosas se repiten en persona, por escrito, por medios tecnológicos (p. ej. el Internet) o por otros medios.

Artículo 16

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no se involucrarán en conductas ni tomarán medidas contradictorias a los convenios de representación exclusiva o de relación de corretaje exclusiva que otro PROFESIONAL INMOBILIARIO® pudiera tener con su cliente.

- Norma de conducta 16-1

El Artículo 16 no tiene por finalidad prohibir las prácticas comerciales agresivas o innovadoras, siempre que sean éticas, y tampoco prohíbe las discrepancias sobre comisiones, honorarios, compensaciones u otras formas de pago o gastos, con otros PROFESIONALES INMOBILIARIOS®.

- Norma de conducta 16-2

El Artículo 16 no impide que los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® hagan anuncios generales a posibles clientes describiendo sus servicios y los términos de su disponibilidad aún cuando algunos de los destinatarios pudieran tener convenios de agente u otra relación exclusiva con otro PROFESIONAL INMOBILIARIO®. Se considerará “general”, para los propósitos de esta norma, una promoción telefónica general, una correspondencia o distribución general dirigida a los posibles clientes de una zona geográfica determinada o de una profesión, industria, club, organización u otra categoría o grupo determinado.

El Artículo 16 tiene por finalidad señalar como poco ético, dos tipos básicos de promoción:

Primero, promociones telefónicas o personales a propietarios que han sido identificados mediante un cartel inmobiliario, una recopilación de contratos de venta inmobiliaria múltiples, u otro servicio de información, como propietarios que tienen su propiedad bajo contrato de venta exclusivo con otro PROFESIONAL INMOBILIARIO®; y

Segundo, correspondencia u otras formas escritas de promoción a posibles clientes cuyas propiedades están bajo contrato de venta exclusivo con otro PROFESIONAL INMOBILIARIO® cuando dichas promociones no forman parte de una correspondencia general sino que están dirigidas específicamente a propietarios identificados mediante recopilaciones de listas actualizadas de contratos de venta, carteles de “en venta” o “en alquiler”, u otras fuentes de información que el Artículo 3 y las reglas del Servicio de Contratos de Venta Inmobiliaria Múltiples exigen poner a disposición de otros PROFESIONALES INMOBILIARIOS® como ofertas de sub-agencia o cooperación.

- Norma de conducta 16-3

El Artículo 16 no impide que los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® se comuniquen con el cliente de otro corredor con el propósito de ofrecer brindarle, o de firmar un contrato para brindarle, un tipo de servicio inmobiliario diferente, no relacionado con el tipo de servicio actualmente provisto (por ejemplo: administración de propiedad a diferencia de corretaje) o que se ofrezcan el mismo tipo de servicios para propiedades que no estén sujetas a contratos exclusivos de otros corredores. Sin embargo, no se podrá utilizar información recibida a través de un servicio de listados múltiples o de cualquier otra oferta de cooperación, para identificar a los clientes de otro PROFESIONAL INMOBILIARIO® a quien se le harán tales ofertas de servicios.

- Norma de conducta 16-4

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no podrán hacer solicitudes de contratos de venta inmobiliaria de una propiedad actualmente bajo contrato exclusivo de venta por otro corredor. Sin embargo, si el corredor que posee el contrato de venta inmobiliaria, al ser consultado por el PROFESIONAL INMOBILIARIO®, se niega a revelar la fecha de su vencimiento y la naturaleza de tal contrato; por ejemplo, un derecho exclusivo para vender, una relación exclusiva de agente, un contrato de venta inmobiliaria con agencia con comisión para el vendedor, u otra forma de convenio contractual entre el corredor con contrato de venta de la propiedad y el cliente, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® podrán comunicarse con el propietario para obtener tal información y podrán conversar sobre los términos con los cuales el PROFESIONAL INMOBILIARIO® tomaría el contrato de venta inmobiliaria de la propiedad en el futuro o bien, podría tomar un contrato de venta inmobiliaria de la propiedad que entraría en vigencia al vencimiento de cualquier arreglo exclusivo existente.

- Norma de conducta 16-5

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no solicitarán convenios de compradores o arrendatarios a compradores o arrendatarios que estuvieran sujetos a un convenio exclusivo de comprador o arrendatario. Sin embargo, si el corredor, al ser

consultado por el PROFESIONAL INMOBILIARIO®, se niega a revelar la fecha de vencimiento del convenio exclusivo con el comprador o arrendatario, el PROFESIONAL INMOBILIARIO® podrá comunicarse con el comprador o arrendatario para obtener tal información y podrá conversar sobre los términos con los cuales el PROFESIONAL INMOBILIARIO® haría un convenio con el comprador o arrendatario en el futuro o bien, podría hacer un convenio que se tornase efectivo al vencimiento de cualquier arreglo exclusivo de comprador o arrendatario existente.

- Norma de conducta 16-6

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® son contactados por el cliente de otro PROFESIONAL INMOBILIARIO® acerca de la creación de una relación exclusiva para el mismo tipo de servicio, y los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no han iniciado directa ni indirectamente tales conversaciones, éstos podrán conversar acerca de los términos bajo los cuales harían tal convenio futuro o bien, podrían hacer un convenio que se tornase efectivo al vencimiento del convenio exclusivo existente.

- Norma de conducta 16-7

El hecho de que un posible cliente haya contratado a un PROFESIONAL INMOBILIARIO® como un representante exclusivo o corredor exclusivo en el pasado, en una o más transacciones, no impide que otros PROFESIONALES INMOBILIARIOS® intenten trabar relaciones comerciales con ese posible cliente en el futuro.

- Norma de conducta 16-8

El hecho de que se haya hecho un convenio exclusivo con un PROFESIONAL INMOBILIARIO® no impide ni excluye a ningún otro PROFESIONAL INMOBILIARIO® de hacer un convenio similar tras el vencimiento del convenio anterior.

- Norma de conducta 16-9

Antes de hacer un contrato de representación, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® tienen la obligación explícita de hacer un esfuerzo razonable para determinar si el posible cliente está sujeto a un convenio exclusivo válido actual para el mismo tipo de servicio inmobiliario.

- Norma de conducta 16-10

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, que actúen como representantes o corredores del comprador o arrendatario, deberán la primera vez que se pusieran en contacto, revelar tal relación al representante o corredor del vendedor o arrendador y deberán proveer al representante o corredor del vendedor o arrendador, una confirmación escrita de tal revelación, antes de la ejecución del contrato de compra o arrendamiento.

- Norma de conducta 16-11

En casos de propiedades que no están bajo contrato de venta inmobiliaria, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® que actúan como representantes o corredores del comprador o arrendatario deberán, la primera vez que se pusieran en contacto por tal comprador o arrendatario, revelar tal relación al vendedor o arrendador y

deberán proveer, al vendedor o arrendador, una confirmación escrita de tal revelación, antes de la ejecución del contrato de compra o arrendamiento.

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán interponer ante el vendedor o arrendador, la primera vez que se pusieran en contacto, todo pedido de compensación anticipada.

- Norma de conducta 16-12

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, que actúan como representantes o corredores de vendedores o arrendadores o como sub-agentes de corredores con contrato de venta, deberán revelar esa relación al comprador o arrendatario tan pronto como sea posible y deberán proveer, al comprador o arrendatario, una confirmación escrita de tal revelación, antes de la ejecución del contrato de compra o arrendamiento.

- Norma de conducta 16-13

Toda negociación relativa a una propiedad bajo contrato exclusivo de venta, o con compradores o arrendatarios que están sujetos a un convenio de exclusividad, deberá llevarse a cabo con el representante o corredor del cliente y no con el cliente mismo, a menos que hubiera consentimiento del representante o corredor del cliente o que dicha negociación hubiera sido iniciada por el cliente.

Antes de proveer servicios substanciales, como por ejemplo, redactar una oferta de compra o presentar un estudio de mercado competitivo conocido como CMA, a los posibles clientes los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deben preguntarle a los clientes probables si forman parte de algún acuerdo de representación exclusiva. Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no deben proveer, a sabiendas, servicios substanciales respecto a una transacción venidera a clientes probables que sean partícipes de acuerdos de representación exclusiva, excepto con el consentimiento de los representantes exclusivos de los clientes probables o a instrucción de los clientes probables.

- Norma de conducta 16-14

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® son libres de establecer relaciones contractuales o de negociar con los vendedores o arrendadores, los compradores o arrendatarios, u otras personas no sujetas a un convenio de exclusividad pero no podrán, a sabiendas, obligarlos a pagar más de una comisión excepto si éstos dieran su consentimiento escrito con conocimiento de causa.

- Norma de conducta 16-15

En las transacciones cooperadas los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán compensar al PROFESIONAL INMOBILIARIO® que cooperó (corredores principales) pero no deberán compensar ni hacer ofertas de compensación, directa o indirectamente, a ninguno de los vendedores empleados por o afiliados con otros PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, sin el previo conocimiento y consentimiento expreso del corredor trabajando en cooperación.

- Norma de conducta 16-16

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, actúan como sub-agentes o como representantes o corredores del comprador o arrendatario, no deberán usar los términos de la oferta de compra o arrendamiento para intentar modificar la compensación ofrecida a los sub-agentes o a los representantes o corredores del comprador o arrendatario, por el corredor con contrato de venta, ni sujetar la interposición de la oferta ejecutada de compra o arrendamiento a la aceptación del corredor con contrato de venta, de modificar la oferta de compensación.

- Norma de conducta 16-17

Cuando los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® actúen como sub-agentes o como representantes o corredores del comprador o arrendatario, no intentarán extender la oferta de cooperación y/o de compensación del corredor con contrato de venta, a otros corredores, sin el consentimiento del corredor con contrato de venta de la propiedad.

- Norma de conducta 16-18

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no usarán la información que obtuvieran de corredores con contrato de venta de propiedad, a través de ofertas de cooperación hechas mediante listados de información múltiples o mediante otras ofertas de cooperación para derivar clientes de los corredores con contrato de venta de propiedad a otros corredores o para crear una relación de comprador o arrendatario con los clientes de los corredores con contrato de venta de propiedad, a menos que dicho uso haya sido autorizado por los corredores con contrato de venta de propiedad.

- Norma de conducta 16-19

No se instalarán en la propiedad, carteles de venta, alquiler, arrendamiento o intercambio, sin el consentimiento del vendedor o arrendador.

- Norma de conducta 16-20

Los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® no inducirán a los clientes de la empresa para la que trabajan a cancelar convenios contractuales exclusivos entre los clientes y la empresa ni antes, ni después, de terminada la relación con la empresa para la que trabajan. Esto no impide que los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® (principales) establezcan convenios con sus asociados que regulen la asignación de convenios exclusivos.

Artículo 17

En caso de haber conflictos contractuales o conflictos específicos no contractuales, según la definición de la Norma de conducta 17-4, provenientes de su relación de PROFESIONAL INMOBILIARIO®, entre los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® (principales) asociados con empresas diferentes, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® deberán someter el conflicto a arbitraje de acuerdo con la reglamentación del consejo o consejos correspondiente, en lugar de iniciar un litigio.

En caso de que los clientes de los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® quieran someter a arbitraje los conflictos contractuales surgidos de transacciones inmobiliarias, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® arbitrarán dichos conflictos de acuerdo con la reglamentación del consejo correspondiente, siempre y cuando los clientes acepten la decisión como vinculante.

La obligación de someterse a arbitraje contemplada en este artículo, incluye la obligación de los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® (principales) de hacer que sus empresas se sometan a arbitraje y que acepten el fallo como vinculante.

- Norma de conducta 17-1

La presentación de un litigio y la negativa de los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® de renunciar al mismo en un litigio que podría someterse a arbitraje, constituye una negación a arbitrar.

- Norma de conducta 17-2

El Artículo 17 no exige a los PROFESIONALES INMOBILIARIOS® arbitrar en aquellas circunstancias en que todas las partes del conflicto informan al consejo por escrito que prefieren no someterse al arbitraje ante el consejo.

- Norma de conducta 17-3

De no haber un convenio escrito estipulando lo contrario, los PROFESIONALES INMOBILIARIOS®, cuando actúen exclusivamente como principales en una transacción inmobiliaria, no tienen obligación de recurrir al arbitraje de los conflictos con otros PROFESIONALES INMOBILIARIOS®. (Aprobado 1/96)

- Norma de conducta 17-4

De conformidad con el Artículo 17, son conflictos específicos no contractuales los siguientes:

1) Cuando el corredor con contrato de venta de una propiedad ha compensado al corredor que trabaja en cooperación y, a continuación, otro corredor trabajando en cooperación alega ser quien obtuvo la venta o arrendamiento. En estos casos, el demandante puede nombrar como demandado al primer corredor trabajando en cooperación y se puede proceder al arbitraje sin nombrar como demandado al corredor con contrato de venta. Cuando se proceda al arbitraje entre dos (o más) corredores que trabajan en cooperación y cuando el corredor con contrato de venta de una propiedad no esté involucrado en el arbitraje, el monto en disputa y el monto de cualquier posible compensación resultante se limita al monto pagado al demandado por parte del vendedor o propietario y cualquier monto acreditado o pagado a una parte de la transacción según las instrucciones del demandado. De la misma manera, si la demanda es contra el corredor con contrato de venta, éste puede nombrar como tercera parte demandada al primer corredor trabajando en cooperación. En ambos casos, la decisión del tribunal examinador acerca de la fuente de obtención de la venta será concluyente con respecto a todas las demandas de las partes, actuales o futuras, por compensación que surgiera de la transacción de cooperación subyacente.

2) Cuando el representante del comprador o del arrendatario es compensado por el vendedor o arrendador, y no por el corredor con contrato de venta, y como resultado, éste reduce la comisión que le debe el vendedor o arrendador y, a continuación de dichas acciones, otro corredor trabajando en cooperación alega ser quien obtuvo la venta o arrendamiento. En estos casos, el demandante puede nombrar como demandado al primer corredor trabajando en cooperación y se puede proceder al arbitraje sin nombrar como demandado al corredor con contrato de venta de la propiedad. Cuando se proceda al arbitraje entre dos (o más) corredores que trabajan en cooperación y cuando el corredor con contrato de venta de una propiedad no esté involucrado en el arbitraje, el monto en disputa y el monto de cualquier posible compensación resultante se limita al monto pagado al demandado por parte del corredor con contrato de venta y cualquier monto acreditado o pagado a una parte de la transacción según las instrucciones del demandado. De la misma manera, si la demanda es contra el corredor con contrato de venta, éste puede nombrar como tercera parte demandada al primer corredor trabajando en cooperación. En ambos casos, la decisión del tribunal examinador acerca de la fuente de obtención de la venta será concluyente con respecto a todas las demandas de las partes, actuales o futuras, por compensación que surgiera de la transacción de cooperación subyacente.

3) Cuando el representante del comprador o arrendatario es compensado por el comprador o arrendatario y, como resultado, el corredor con contrato de venta reduce la comisión debida por el vendedor o arrendador y, a continuación de dichas acciones, otro corredor trabajando en cooperación alega ser quien obtuvo la venta o arrendamiento. En estos casos, el demandante puede nombrar como demandado al primer corredor trabajando en cooperación y se puede proceder al arbitraje sin nombrar como demandado al corredor con contrato de venta de la propiedad. De la misma manera, si la demanda es contra el corredor con contrato de venta, éste puede nombrar como tercera parte demandada al primer corredor trabajando en cooperación. En ambos casos, la decisión del tribunal examinador acerca de la fuente de obtención de la venta será concluyente con respecto a todas las demandas de las partes, actuales o futuras, por compensación que surgiera de la transacción de cooperación subyacente.

4) Cuando dos o más corredores con contrato de venta alegan tener derecho a compensación de conformidad con el contrato de venta abierta por comisión, con un vendedor o arrendador que acepta participar en arbitraje (o que solicita arbitraje) y que acuerda obligarse a la decisión. En estos casos, en que uno de los corredores con contrato de venta de la propiedad ha sido compensado por el vendedor o arrendador, el otro corredor con contrato de venta puede, como demandante, nombrar como demandado al primer corredor con contrato de venta y se puede proceder con el arbitraje entre los corredores.

5) Cuando el representante del comprador o del arrendatario es compensado por el vendedor o arrendador, y no por el corredor con contrato de venta inmobiliaria, y como resultado, este último reduce la comisión que le debe el vendedor o arrendador y, a posterior de dichas acciones, alega ser quien obtuvo la venta o arrendamiento. En estos casos, el arbitraje será entre el corredor con contrato de

venta inmobiliaria y el representante del comprador o arrendatario y la suma en disputa estará limitada al monto en que se redujo la comisión a la cual el corredor con contrato de venta inmobiliaria se había comprometido.

- Norma de conducta 17-5

La obligación de recurrir al arbitraje establecida en el artículo 17 también abarca las disputas entre los PROFESIONALES INMOBILIARIOS ® (principales) en estados diferentes en casos donde, por falta de un acuerdo de arbitraje establecido entre las asociaciones, el PROFESIONAL INMOBILIARIO® (principal) que pida el arbitraje accede a presentarlo en la jurisdicción de, viajar a, participar en y estar sujeto a cualquier compensación que se otorgue como resultado del arbitraje realizado por la asociación del PROFESIONAL INMOBILIARIO® demandado, en casos donde la asociación del PROFESIONAL INMOBILIARIO® demandado determine que existen fundamentos para el arbitraje de la disputa.

ACLARACION

Se informa al lector acerca de las siguientes normas aprobadas por el Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios de Baja California, A. C.:

Al iniciar una demanda por presunta violación del Código de Ética Profesional por un PROFESIONAL INMOBILIARIO®, el cargo debe consistir en una presunta violación de uno o más de los artículos del código. Se podrán citar Normas de conducta en apoyo del cargo.

Las Normas de conducta sirven para aclarar las obligaciones éticas impuestas por los diversos artículos y suplementos, y no son un sustituto de las interpretaciones de casos en Interpretaciones del Código de Ética Profesional.

De vez en cuando, se podrán realizar modificaciones a las Normas de conducta. Se advierte a los lectores que deberán asegurarse de utilizar las publicaciones más recientes.

NOTA EXPLICATIVA

Revisión del contenido de este Código de Ética de los REALTORS®. terminada en el mes de Noviembre de 2009 con el propósito de homologar criterios, revisar la traducción al español efectuada al mismo documento y adecuar algunas palabras y conceptos al lenguaje común de los PROFESIONALES INMOBILIARIOS en México, para aprobar su contenido y regular las normas de conducta del PROFESIONAL INMOBILIARIO® en Baja California y las Relaciones Binacionales entre MEXICO y ESTADOS UNIDOS DE AMERICA; Por el Convenio firmado entre el Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios de Baja California, A. C. y la Asociación de Realtors de San Diego California en octubre de 2008 y las Asociaciones que en el futuro firmen convenio con el CEPIBC.

El documento se presenta tal cual esta en la traducción oficial y solo se han modificado pequeñas partes para ayudar al PROFESIONAL INMOBILIARIO de México a una mejor comprensión en su lectura.

También se omitieron algunas partes donde la Norma de Conducta se refiere a la Ley o a la Licencia Inmobiliaria por referirse obviamente a las leyes y licencia que aplican en los Estados Unidos de Norteamérica, mismas que se encuentran a la fecha de esta revisión, en Construcción y Aprobación por el propio Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios de B.C. y las autoridades de México.

Se incluye la frase PROFESIONAL INMOBILIARIO ®. Con la intención de buscar que sea una Marca Registrada de acuerdo a los planes futuros del Cepibc.

Una copia del trabajo original mostrando las sustituciones o adecuaciones al escrito original puede estar disponible para su revisión a solicitud del interesado.

ACUERDOS

Este documento, en el futuro podrá ser modificado, o adicionado en su contenido de acuerdo a las necesidades de los propios asociados y de su relación con otros Profesionales Inmobiliarios de Estados Unidos o de México con las reglas que se acuerden entre las Asociaciones. No se ha modificado en su esencia, ninguna de las partes de este Código de Ética, sin embargo, si se han dejado algunas palabras y vocablos originales donde se considero que es comprensible la idea de la Norma de Conducta buscando hacer el mínimo de sustituciones.

Por acuerdo de la Asamblea se menciona que para todo lo relativo a la interpretación y cumplimiento de las obligaciones derivadas del presente Código de Ética Profesional, y para el caso de que existiese alguna discrepancia, desavenencia, o diferencia de opinión con el Código de Ética de alguna de las Asociaciones afiliada al Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios del Estado de Baja California, A. C., se acuerda que tanto el Asociado como la Asociación a la que pertenezca, se someterán a lo que dice el presente Código de Ética Profesional.

El presente Código de Ética Profesional sustituye al Código de Ética que estuvo vigente hasta el 17 de diciembre de 2009, fecha en que fue aprobado este documento.

CREDITOS

Este trabajo estuvo a cargo del C.P. José Alberto Valles Vargas, Presidente de la Asociación de Profesionales Inmobiliarios de Mexicali para el año 2009, miembro del Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios del Estado de Baja California, A. C. y Director del Comité de Código de Ética del CEPIBC y fue revisado por el C.P. Ricardo Alberto Bolio Cámara, Presidente del Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios del Estado de Baja California, A. C.

Se aprueba el presente documento el 17 de diciembre de 2009 en la XII Asamblea Mensual Ordinaria de 2009 en la ciudad de Tijuana, Baja California MEXICO.

Cualquier pregunta, duda o comentario favor de dirigirlo al Consejo Estatal de Profesionales Inmobiliarios del Estado de B.C. www.cepibc.com

CONSEJO DIRECTIVO 2009

RICARDO ALBERTO BOLIO CAMARA
PRESIDENTE CONSEJO ESTATAL

| | | |
|---|--------------|--|
| ARTURO GARCIA CABADA VICEPRESIDENTE "A" | GOMEZ | GUILLERMO CAROPRESI VICEPRESIDENTE "B" |
| VICTOR LOZA BAZAN SECRETARIO | | MARCO A. PRECIADO RODRIGUEZ TESORERO |

PRESIDENTES

| | |
|---|---|
| MARCO A. PRECIADO RODRIGUEZ API ENSENADA ROSS BUCK AMPI ROSARITO | WILLIE BAUTISTA API ROSARITO ALFREDO DE LA LAMA PAULLADA API TIJUANA |
| EDUARDO QUIROZ TEJEDA AMPI TIJUANA | LUIS VILLAVICENCIO CORDOVA API TECATE |
| JOSE ALBERTO VALLES VARGAS API MEXICALI | MANUEL REYES MARTÍNEZ AMPI MEXICALI |
| JONATHAN MENDEZ AMPI SAN QUINTÍN | RAMÓN URIBE JAVALERA API SAN FELIPE |