



PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA CERTIFICACIÓN DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO

Introducción:

La Cámara Inmobiliaria de Venezuela, con el fin de seguir liderando el desarrollo sustentable del sector, ha decidido instrumentar LOS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES PARA EJERCER EL CORRETAJE INMOBILIARIO que pueda fomentar el ambiente regulatorio de las actividades de nuestro sector, creando las medidas que incidan en eliminar las practicas, que puedan perjudicar a la sociedad o que puedan desacreditar o deshorrar la profesión inmobiliaria.

El mismo persigue ser el órgano que norme a su vez la conducta de sus afiliados y la cooperación con otros profesionales inmobiliarios, en pos de desarrollar la mejor calidad de servicio para satisfacer las necesidades del mercado.

El profesional del corretaje inmobiliario es la persona que media, tramita, informa o aconseja en las siguientes operaciones:

- a) Compra, ventas, permutas o aportes de toda clase de inmuebles.
- b) Créditos y/o préstamos hipotecarios en general.
- c) Arrendamientos y administración de inmuebles en general.
- d) Tramitación, promoción y organización de asociaciones civiles, cooperativas inmobiliarias o entidades inmobiliarias similares.
- e) Avalúo, peritajes, estudios de mercado inmobiliarios, estudios de factibilidad inmobiliaria.

Preámbulo:

La razón de ser de la profesión inmobiliaria es el servicio, y el propósito de este código debe ser asegurar que se cumpla con este objetivo, este interés impone obligaciones que van más allá de las actividades comerciales ordinarias, es un deber patriótico para lo cual los profesionales inmobiliarios deben prepararse diligentemente.

Es un deber de los profesionales inmobiliarios hacer los esfuerzos por obtener la representación en exclusiva de sus clientes, deben mantenerse informados y capacitados en relación con los asuntos pertinentes al mundo de los bienes raíces, deberán dar pruebas de discreción moderación con objeto de no comprometer su propia reputación y la de sus colegas a su vez velarán porque las transacciones se convengan en el precio justo que el mercado este dispuesto aceptar.

En las relaciones con sus colegas los profesionales inmobiliarios respetaran los principios de leal competencia y cortesía, y estarán comprometidos en elevar el nivel de la profesión.

El presente código comprende:

- 1) Relaciones con el público.
- 2) Relaciones con los clientes.
- 3) Relaciones con los colegas.
- 4) Relaciones con la institución.
- 5) Disposiciones finales

RELACIONES CON EL PÚBLICO:

Artículo 1: Debe instruirse en bienes raíces.

Es deber primordial de todo profesional inmobiliario el instruirse dentro de su especialidad: Bienes Raíces.

Es, por tanto, obligación del buen profesional inmobiliario el estar al día de todo lo relacionado con su campo de acción, informándose de los cambios que puedan afectar la propiedad inmobiliaria no solo dentro de su ciudad sino de la nación en general. Con los conocimientos que adquiriera estará en aptitud de contribuir hacia la opinión pública cuando se trate de materia impositiva, legislación, mejor aprovechamiento de la tierra, planificación y demás aspectos relacionados con los bienes raíces.

Artículo 2: Debe estar al tanto de las condiciones del mercado.

El profesional inmobiliario tiene la obligación de estar al tanto de las condiciones del mercado de bienes raíces, pues entre otras, ocupa el primer lugar en función orientadora del cliente sobre el valor justo de la propiedad inmobiliaria

Artículo 3: Debe proteger al cliente contra fraudes o abusos.

Es función importantísima de los profesionales inmobiliarios, la protección del cliente contra fraudes o abusos en el campo de los bienes raíces. En consecuencia, tiene él deber de ayudar a prevenir cualquier acción dañina al público, así como cualquier acto que ataque a la dignidad e integridad de la profesión inmobiliaria.

Si la práctica de tales actos proviniese de algún miembro de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, es deber de quien de tal cosa se enterase el rendir las pruebas necesarias al Tribunal Disciplinario de la Cámara con el fin de que, de acuerdo con los estatutos de la misma, se proceda a la sanción del infractor de esto LOS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES PARA EJERCER EL CORRETAJE INMOBILIARIO.

Artículo 4: Debe conocer la propiedad antes de aceptarla.

Al aceptar una propiedad para su administración o venta, el profesional inmobiliario deberá conocerla antes de administrarla u ofrecerla en el mercado con el objeto de evitar cualquier error para con su cliente, exageración de cualidades del bien ofrecido o ocultar sus defectos de informe sobre el mismo ya que la veracidad en sus tratos deberá ser la directriz de las acciones del profesional inmobiliario.

Artículo 5: No deberá realizar operaciones en que se lesionen intereses.

El profesional inmobiliario no deberá realizar operaciones en las que, por cualquier causa, se lesionen los intereses de alguno de los contratantes, o de un tercero, o de algún colega profesional inmobiliario, entendiéndose como lesión cuando se procede de mala fe, con engaños,

ocultamientos, etc., es decir, cuando se actúe con falta de honradez comprobada, no debe ejercer las funciones de consejero jurídico y debe recomendar la intervención de un abogado cuando los intereses de una u otra parte lo exijan

Artículo 6: No debe contribuir a asentar datos falsos en escrituras.

El profesional inmobiliario no debe contribuir a asentar datos falsos en escrituras u otros instrumentos públicos, ni a falsear declaraciones ante cualquier autoridad. La integridad en todos sus actos será la pauta del actuar profesionalmente y dentro del régimen del estado de derecho para con sus clientes, respondiendo así a la confianza en él depositada.

Artículo 7: Deberá ser cuidadoso de la veracidad en los anuncios.

El profesional inmobiliario, al usar cualquiera de los métodos de publicidad, deberá ser muy cuidadoso de la veracidad de los datos que en el anuncio aparezcan, ya que el método elegido deberá presentar y reflejar la realidad exacta y por ningún concepto deformarla.

Artículo 8: Hará que consten por escrito todos los datos, promesas y convenios.

El profesional inmobiliario, para protección de las partes que intervengan en una operación, hará que consten por escrito todos los mandatos, de exclusiva, reserva, y convenios relacionados con cada operación que asesore. En los documentos relativos se consignará el acuerdo exacto al que lleguen los interesados quienes firmarán de conformidad conservando cada uno un tanto y quedando otro en poder del profesional inmobiliario para su constancia y archivo.

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

Artículo 9: Tiene el compromiso de promover y proteger los intereses del cliente.

El aceptar cualquier negocio de un cliente lleva involucrado en la conciencia del profesional inmobiliario el compromiso de promover y proteger los intereses del mismo. Esta es una obligación de lealtad para con quien le ha confiado algún negocio. Este deber que es de capital importancia implica en sí mismo la necesidad de obrar con absoluta justicia y honradez para con todas las partes interesadas.

Artículo 10:

Debe informar a su clientela con absoluta veracidad.

En la garantía de los intereses que han sido puestos en manos del profesional inmobiliario, éstos deberán informar a su clientela con absoluta veracidad sobre las:

- a) Cualidades y defectos del inmueble que se le propone o del que desee.
- b) De la facilidad o dificultad de realizar la operación inmobiliaria.
- c) En general de todas las circunstancias que puedan estar relacionado al negocio que se le ha encomendado. Asimismo el profesional inmobiliario jamás deberá oponerse a que alguna de las partes interesadas en la transacción consulten con un abogado, notario, registrador u otros profesionales sobre:

Los problemas que atañen a la propiedad.

Las restricciones o limitaciones que puedan pesar sobre la misma.

Las afectaciones, etc., que pudieran limitar el uso o goce del bien sobre el que se muestre interés.

Si su estabilidad estructural es correcta.

Si los materiales usados en la construcción son los indicados.

En general, el profesional inmobiliario brindará facilidades a todos aquellos técnicos en distintas materias que la clientela desee consultar en una operación sobre de bienes inmuebles.

Sin embargo, los Inmobiliarios no estarán obligados a descubrir defectos latentes en la propiedad, ni asesorar en áreas fuera del alcance de su conocimiento inmobiliario, o a revelar hechos que son confidenciales de acuerdo al alcance de las obligaciones de mandatario que les deben a sus clientes directos.

Este artículo no impone al Inmobiliario la obligación de experticia en otras disciplinas profesionales o técnicas.

Artículo 11: Los honorarios deberán ser la justa compensación a su trabajo.

Los honorarios que cobre el profesional inmobiliario deberán ser la justa compensación a su trabajo y conocimientos sobre la materia de acuerdo con la costumbre que dicte el mercado.

Estos honorarios podrán calcularse con base en un porcentaje sobre el monto de la contraprestación en el caso de compraventa o arrendamiento, o sobre el ingreso bruto o neto en caso de administración, o bien como monto fijo en cualquier caso.

En ningún caso deberá cobrar un "sobreprecio", ya que esta costumbre se considera como injusta compensación en detrimento de los intereses, en particular del cliente vendedor.

Si el profesional inmobiliario no presenta más que una de las partes no debe aceptar más remuneración que de esa parte salvo el conocimiento formal de todas las partes interesadas.

Artículo 12: Adquirir para sí alguna propiedad que le ha sido propuesta.

En caso de que el profesional inmobiliario se interese por adquirir para sí o para su compañía alguna propiedad que le ha sido propuesta para su venta por algún cliente, deberá informarle de este deseo y sugerirle que algún perito practique un avalúo del inmueble en cuestión y sobre esa base. Si ambas partes están de acuerdo, deberá realizarse la operación.

Cuando vendan propiedades que le pertenecen o en las que ellos tengan un interés, los Inmobiliarios deben revelar su calidad de propietario o el interés que tenga en la propiedad al comprador o al representante del comprador.

Artículo 13: En una exclusiva, contrae el compromiso de trabajar preferentemente.

Al otorgársele al profesional inmobiliario un mandato de venta en exclusiva contrae con el cliente el compromiso de trabajar diligentemente y hasta la posible concreción este negocio. Por lo anterior el profesional inmobiliario deberá instruir a su clientela sobre las ventajas que para ambas partes representará el otorgar dicha exclusividad. En la base de evitar equívocos y desacuerdos para servir mejor al mandante. Bien entendido debe quedar que el mandatario en exclusiva debe tener una limitación en el tiempo. El profesional inmobiliario cuidara que la vigencia del mandato sea renovable ante el cliente en el periodo de vigencia del mismo si es deseo del cliente.

El profesional inmobiliario no debe proponer o anunciar una propiedad para la que no tenga un mandato.

Artículo 14: Si obtiene alguna rebaja al pagar por el cliente.

Cuando el profesional inmobiliario al efectuar un pago por cuenta del cliente obtenga alguna rebaja o descuento la bonificación quedará siempre en beneficio del cliente.

A sí mismo cuando el profesional inmobiliario pudiera obtener algún beneficio como resultado de recomendar algún servicio o producto deberán indicárselo a su cliente.

Artículo 15: Deberá guardar el Secreto Profesional.

El profesional inmobiliario será extraordinariamente celoso en guardar el Secreto Profesional. Por ningún motivo exteriorizará opiniones ni dará datos por confidenciales que éstos sean sobre la situación de sus clientes o sobre aquello que bajo la más estricta relación profesional le hubiere confiado su cliente.

Artículo 16: Para emitir un juicio sobre el valor de una propiedad.

Al emitir un juicio sobre el valor de una propiedad el profesional inmobiliario deberá efectuar un análisis cuidadoso de todos los factores que rodeen y puedan afectar el negocio a tratar, no debe dar su opinión sin un análisis completo y una interpretación cuidadosa y amplia del conjunto de factores que condiciona el valor de la propiedad.

Es de vital importancia que el profesional inmobiliario entienda que su opinión es un servicio profesional.

Y como tal involucra serias responsabilidades con la sociedad en general.

Jamás deberá emitir opiniones del valor de un bien en el cual tenga interés presente o pueda tenerlo a menos que esta circunstancia sea puesta en claro y delimitada perfectamente ante el solicitante. Nunca deberá emitir opinión sobre el valor de propiedades de las que no tenga experiencia estando obligado en estos casos a consultar a un especialista de la clase de propiedad en cuestión. Todas las circunstancias que medien en estos casos deberán ser revelados al cliente. En esas condiciones el especialista solicitado debe estar reconocido como tal y los límites de su investigación deben quedar claramente definidos.

Artículo 17: Para anunciar una propiedad deberá pedir autorización por escrito al propietario.

Para anunciar una propiedad el profesional inmobiliario deberá pedir autorización del propietario por escrito. Nunca anunciará el profesional inmobiliario propiedades que no le hayan sido ofrecidas directamente por el dueño ya que si la oferta proviene de otro compañero deberá pedir autorización por escrito a éste para utilizar cualquier medio de propaganda sobre ese inmueble.

Artículo 18: Procurará que las ofertas que le hicieren obren por escrito.

El profesional inmobiliario procurará que las ofertas que le hicieren sobre las propiedades que tenga en venta obren por escrito. En un lenguaje claro y entendible y que exprese los términos, específicos, condiciones, obligaciones y compromisos de las partes. A la firma o iniciación de cada acuerdo se deberá entregar una copia a cada parte.

Cuando se reciban mas de una oferta escrita respecto de un inmueble que el propietario haya aceptado y se recibe una oferta mejor al profesional inmobiliario este, tendrá la obligación de mostrarlas al propietario, cualquiera que estas fueren, con objeto de normar su criterio y ponerle en condición de decidir sobre las bases presentadas.

RELACIONES CON LOS COLEGAS:

Artículo 19: No debe buscar ventajas sobre otros colegas.

El profesional inmobiliario no debe buscar ventajas sobre otros compañeros y es su obligación compartir con ellos el fruto adquirido a través de sus estudios, capacitación y la práctica en las distintas transacciones.

En este artículo induciremos a reconocer como practicas poco éticas:

1) El captar propiedades en forma personal o telefónica, a clientes que han dado un mandato exclusivo a otro colega, a través de un letrado inmobiliario, listado múltiple, u otros servicio de información.

2) Correspondencia u otra forma de captación a potenciales clientes que tienen la propiedad dada en exclusividad a otro inmobiliario.

El profesional inmobiliario que tenga la representación de inmueble y al ser consultado por un colega se rehúsa a revelar la fecha de expiración del contrato y la naturaleza de su mandato, el consultante podrá contactar al cliente y solicitarle la información requerida y pudiera tomar su representación si se comprueba que ha expirado la representación anterior.

Cuando un cliente de un profesional inmobiliario contacte a un colega acerca de crear una relación de exclusividad para proveer el mismo tipo de servicio, pueden negociar los términos de un contrato de exclusividad a futuro y pueden ser efectivos una vez concluya el contrato exclusivo anterior.

El hecho de que un cliente directo haya contratado a un profesional inmobiliario como mandatario o en otra relación de exclusividad en una o más transacciones pasadas no impide que un colega trate de obtener frutos futuros de ese cliente.

Antes de aceptar una representación en exclusiva, de un cliente directo, el profesional inmobiliario debe hacer razonables esfuerzos para determinar si el cliente directo está sujeto a un contrato de exclusividad vigente y valido y del mismo tipo de servicio inmobiliario.

Cuando el profesional inmobiliario actué como mandatario de compradores o inquilinos, el mencionado profesional deberá revelar dicha relación al vendedor o arrendador en el primer contacto que este haga con el vendedor o arrendador y su relación al cliente directo. Y deberán dar confirmación por escrita de esta situación al vendedor o arrendador antes de la firma de cualquier contrato de compra o alquiler.

Lo mismo sucede si la propiedad no se encuentra representada por ningún profesional inmobiliario, en esta situación se pedirá la retribución económica del vendedor propietario en el primer contacto de con ellos.

Es de destacar que situación similar se hace valer cuándo el profesional inmobiliario actúa como mandante del vendedor o arrendador.

Toda negociación de una propiedad en exclusiva, con compradores o inquilinos que estén sujetos a un contrato de exclusividad serán hechas con el mandatario o corredor del cliente directo y no con el cliente directo a menos que no se tenga consentimiento del mandatario o corredor del cliente directo o a menos que estas negociaciones hayan sido iniciadas por el cliente directo.

Los profesionales inmobiliarios no usarán información que ellos obtengan de un colega que tiene la representación de la propiedad ya sea por ofertas de cooperación, que hayan recibida través de un servicio de listado múltiple u otras fuentes autorizadas por el corredor que representa la propiedad con el objeto de crear una lista de propiedades a ser referidas a un tercer corredor o para presentarse a un candidato a comprador o inquilino, a menos que su uso este autorizado por el corredor que representa la propiedad.

Los profesionales inmobiliarios antes o después de terminar una relación con una compañía de corretaje inmobiliario no inducirán a clientes directos de esa firma a cancelar contratos exclusivos entre ese cliente directo y esa firma.

El profesional inmobiliario deberá aceptar la ayuda de sus colegas cada vez esta redunde en el interés del mandatario.

Artículo 20: Arbitraje de asuntos.

Si surgiere alguna dificultad entre dos Profesionales Inmobiliarios pertenecientes a la Cámara

Inmobiliaria de Venezuela y/o a las Cámaras Inmobiliarias Regionales adscritas a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, el arbitraje del asunto deberá ser sometido ante un tribunal compuesto por personas del Tribunal Disciplinario de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, de acuerdo con los estatutos de la misma. El profesional inmobiliario deberá someterse al fallo emitido por el tribunal aludido.

Artículo 21: Acusado de prácticas fuera de ética.

Cuando el profesional inmobiliario esté acusado de prácticas fuera de ética y no se sienta culpable deberá voluntariamente presentar los hechos pertinentes al Tribunal Disciplinario de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela. El que instruirá y resolverá el caso también por escrito y en un breve plazo.

Artículo 22: Todo profesional inmobiliario, se abstendrá de comentar sobre la actuación profesional de un colega.

El profesional inmobiliario se abstendrá de hacer comentarios sobre la actuación en los negocios de un colega. Si su opinión es oficialmente solicitada, esta deberá ser dada con absoluto apego a la realidad con cortesía y con integridad profesional.

Artículo 23: Deberá cooperar en el registro de ventas.

El profesional inmobiliario deberá cooperar con otros Profesionales Inmobiliarios en el registro de ventas, distribuyéndose las comisiones sobre las bases convenidas. En caso de exclusiva de venta, el profesional inmobiliario debe tratar con su compañero profesional inmobiliario quien le dio la propiedad para su venta y no con el propietario.

Artículo 24: Del reparto de las comisiones

El reparto de las comisiones debe hacerse siempre sobre bases fijadas por escrito al iniciar una relación profesional entre los profesionales inmobiliarios.

Artículo 25: Con relación a la publicidad en exteriores:

Los anuncios en “venta”, “se alquila”, “se permuta”, etc., fijados en una propiedad no debe ser aplicados por mas de un profesional inmobiliario.

Artículo 26: No solicitará los servicios del empleado de un colega, sin el consentimiento de éste.

Un profesional inmobiliario no deberá solicitar los servicios de un empleado de un colega, sin el consentimiento y conocimiento del mencionado colega.

Artículo 27: Debe ser leal a su organización local de bienes raíces.

En el mejor interés de la sociedad, de sus asociados y de su propio negocio, el profesional inmobiliario debe ser leal a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, a sus compañeros y ser partícipe y proactivo en su trabajo.

RELACIONES CON LA INSTITUCIÓN.

Siendo La Cámara Inmobiliaria de Venezuela el Máximo organismo gremial de los profesionales inmobiliarios estos están en la obligación de prestar su más decidida colaboración a todas las actividades que patrocina dicha institución a tal efecto deberán:

- a) Asistir a todos los eventos, asambleas, convenciones, seminarios, etc. que organice la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.
- b) Ofrecerse a participar en organismo de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, tales como Juntas Directivas, Comités de trabajo, Comisiones Especiales etc.
- c) Sugerir actividades que a su juicio contribuyan al mejoramiento profesional de los colegas inmobiliarios.
- d) Cumplir y hacer cumplir todas las tareas que los organismos rectores les designen.
- e) Vigilar el cumplimiento de este código de ética y denunciar cívicamente sus violaciones.
- f) Pagar sus cuotas y contribuciones especiales, puntualmente.

DISPOSICIONES FINALES.

Las normas y reglas aquí señaladas serán de obligada aplicación en todo el territorio nacional.

Este código de ética será entregado a todos los afiliados presentes y futuros de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela quienes jurarán cumplirlos y hacerlos cumplir.

El Tribunal Disciplinario esta facultado para sancionar las faltas de sus miembros de acuerdo a la gravedad de la misma y al criterio ecuánime y ponderado del tribunal como sigue:

FALTA LEVES: Amonestación por escrito al profesional inmobiliario.

FALTA GRAVES: Expulsión de la Cámara con participación a los medios de comunicación social.