

CÓDIGO DE ÉTICA DE LOS CORREDORES DE BIENES RAÍCES DEL GUAYAS

Art. 1. Las normas de este código serán observadas en forma obligatoria por todos los profesionales Corredores de Bienes Raíces, considerando así a quienes hayan obtenido su licencia profesional legalmente autorizada.

Art. 2.- El corredor Profesional de Bienes Raíces propenderá a la ampliación de sus conocimientos y su cultura general.

Art. 3.- El profesional inmobiliario deberá estar al corriente de la evolución del tema inmobiliario en los planos local y nacional para poder contribuir a la formación de las concepciones públicas en materia fiscal, legislativa de utilización de los Bienes Raíces, del urbanismo y de otras cuestiones relativas a la propiedad inmobiliaria.

Art. 4.- Es un deber del profesional inmobiliario estar bien informado en todo momento, de las condiciones del mercado con el objeto de poder aconsejar a su cliente en lo que se refiere al justo precio.

Art. 5.- En el ejercicio de su profesión no hará discriminación de ninguna índole.

Art. 6.- Está obligado a cumplir y hacer cumplir las leyes, decretos y reglamentos que sirvan del marco legal para el ejercicio profesional y acatará disciplinadamente las resoluciones de la Organización Nacional y Provincial de Corredores de Bienes Raíces.

Art. 7.- No ejercerá las funciones que competen a otras profesiones y recomendará la intervención de un técnico en el área correspondiente, a no ser que posea, además título en esas áreas.

Art. 8.- El corredor Profesional cuidará en todo momento que sus actos hablen de sí mismo y no sus palabras demostrando modestia en sus expresiones.

Art. 9.- El corredor profesional no debe en ningún caso prestarse a trabajar por una remuneración inferior a la fijada por el MICEIP.

Art. 10.- El profesional inmobiliario deberá en todas las ocasiones, dar pruebas de discreción y moderación con el objeto de no comprometer su propia reputación, ni la de los otros. Al defender sus derechos y los de su clientela, debe evitar toda exageración.

Art. 11.- El Profesional inmobiliario velará para que en todas las transacciones se convengan un precio justo y respetar el secreto profesional.

Art. 12.- Es un deber profesional inmobiliario proteger al público contra el fraude, la presentación falsa o las prácticas dudosas en el campo inmobiliario.

Art. 13.- El profesional inmobiliario no debe firmar ningún documento que indique precio falso.

Art. 14.- Dará fiel cumplimiento a lo dispuesto por el Art. 12 de la Ley de Corredores de Bienes Raíces, además de lo previsto en la ley de Modernización del Estado y la Legislación aplicable al sector Público.

Art. 15.- El profesional inmobiliario respetará los principios de la legal competencia y cortesía, deberá ser legal con sus colegas.

Art. 16.- Deberá ser respetuoso y prudente en sus actos.

Art. 17.- El profesional inmobiliario no debe tratar de obtener ventajas desleales sobre sus colegas, y debe estar dispuesto a compartir con ellos el fruto de sus experiencias, estudios y honorarios de un negocio porque el propietario y el futuro comprador se pusieron de acuerdo éste deberá comunicarlo inmediatamente a la asociación para tomar las acciones pertinentes.

El profesional inmobiliario no debe obtener ventajas desleales sobre sus colegas en los siguientes casos:

1. Cuando una propiedad haya sido prestada por otro colega por anterioridad.
2. El profesional inmobiliario no se podrá cruzar en el Negocio que otro profesional lo hubiere empezado y lo estuviere trabajando; en base de información desleal obtenida del propietario y/o futuro comprador.
3. En caso de que una propiedad sea presentada a los mismos interesados en forma independiente y estos sean sociedad conyugal o que se esté consiente que formar parte del mismo grupo empresarial, procederá a quien se la presento la propiedad primero, es decir, que el profesional inmobiliario que presentó primero la propiedad tendrá derecho al negocio.

4. Cuando un vendedor sale de un mandato para formar parte de otro o se independiza los negocios empezados pertenecerán al mandato del que ha salido.
5. Al salir de una compañía, el corredor profesional debe dejar un informe escrito de las negociaciones pendientes, que deben ser firmado por ambas partes como compromiso mutuo, en caso de que estas negociaciones al cierre el corredor saliente donde empezó el negocio.

NORMAS DE ACCIÓN DEL PROFESIONAL CORREDOR DE BIENES RAICES RELACIONES CON EL ESTADO

RELACIONES PROFESIONALES CON LOS COLEGAS

6. En caso de que un profesional inmobiliario hubiere sido desplazado de un negocio porque el propietario y el futuro comprador y el futuro comprador se pusieron de acuerdo, éste deberá comunicarlo inmediatamente a la asociación para tomar las acciones pertinentes.
7. Todos estos casos expuestos deben quedar bien estipulados, debe tener una limitación “la ley del tiempo” y de manera razonable en función de las circunstancias y de la naturaleza de los negocios tratados.

Art. 18.- El contrato exclusivo debe respetarse. El Profesional inmobiliario que coopere con el corredor no debe suscitar la intervención de un tercer colega, sin la autorización por escrito del corredor exclusivo y deberá pactar por escrito la participación de honorarios con el respectivo porcentaje.

Art. 19.- El reparto de los honorarios debe hacerse siempre sobre bases fijadas previamente por escrito con objeto de evitar cualquier discusión cuando el negocio se realice.

Art. 20.- Respetará en sus obligaciones con otros colegas, los acuerdos verbales o escritos y en todo caso diferirá el juramento, como prueba a su favor.

Art. 21.- El profesional inmobiliario no debe ofrecer sus servicios a un cliente que le ha presentado otro colega. Esta restricción debe, no obstante, tener una limitación de tiempo y de manera razonable en función de las circunstancias y de la naturaleza de los negocios tratados.

Art. 22.- El profesional inmobiliario no debe solicitar los servicios de un empleado o corredor de otro colega a espaldas de este.

Art. 23.- Al aceptar un contrato, profesional inmobiliario se compromete a proteger los intereses de su cliente. Sin embargo, el deber de fidelidad absoluta hacia los intereses del cliente que es primordial no dispensa al profesional inmobiliario de su obligación de tratar equivalentemente con todas las partes interesadas.

Art. 24.- El profesional inmobiliario no debe comprar, un todo o un parte, por su propia cuenta o de terceros o por cuenta de su firma, incluso por cuenta de un organismo en el que posee participación importante, una propiedad para la que se le ha confiado un cargo de venta, a él o a su firma, sin informar al propietario de su intención. Si el profesional inmobiliario vende una propiedad que le pertenece en todo o en parte, debe informar al comprador de esta situación.

Art. 25.- El corredor profesional debe estimular, promover la práctica del corretaje exclusiva, con objeto de evitar los equívocos y desacuerdos y para servir mejor al propietario. Bien entendido que el corretaje exclusivo debe tener una limitación; “la del tiempo”.

Art. 26.- Cuando actué como administrador de bienes, el profesional inmobiliario no debe aceptar comisiones, descuentos o beneficios sobre los gastos realizados por cuenta de un propietario, sin el conocimiento y acuerdo de este último.

Art. 27.- El profesional inmobiliario no debe encargarse de una peritación y/o avalúo que sobrepasen el marco de su experiencia, sin el curso de un especialista de la clase de propiedad en cuestión, o sin informar al cliente de su situación.

En estas condiciones, el especialista solicitado debe estar reconocido como tal, y los límites de su intervención deben quedar claramente definidos.

Art. 28.- Cuando reciba formalmente el encargo de realizar una evaluación comercial de una propiedad inmobiliaria, el profesional inmobiliario no debe dar su opinión sin un análisis completo y una interpretación cuidadosa y amplia del conjunto de factores que condicionen el valor de una propiedad. Su consejo constituye un servicio profesional.

El profesional inmobiliario no debe encargarse de una evaluación o dar su opinión sobre el valor de una propiedad en al que tiene o piensa adquirir intereses, a menos de hacer constar en su evaluación.

Las organizaciones profesionales deben fijar escalas de remuneración que no dependan del valor expresado en la evaluación.

Art. 29.- El profesional inmobiliario deberá evitar trabajo la modalidad de “sobreprecio”.

Art. 30.- En la publicidad, el profesional inmobiliario debe poner especial cuidado en dar una descripción real del inmueble.

Art. 31.- En la publicidad deberá constar su número de Licencia Profesional.

Art. 32.- No permitirá que se utilice su Licencia Profesional por terceros.

Art. 33.- Para la publicidad no deberá utilizar adjetivos comparativos, ni frases que menoscaben los principios de leal competencia con sus colegas.

Art. 34.- El profesional inmobiliario no debe proponer o anunciar una propiedad para la que no tenga contrato; el precio indicado en las ofertas debe ser el convenido con el propietario en el contrato.

RELACIONES CON LOS CLIENTES DE LA PUBLICIDAD

Art. 35.- Compete al tribunal de honor el conocimiento y sanción de la conducta de los Corredores de Bienes Raíces en el servicio de su profesión, sin perjuicio de las acciones civiles o penales a que dicha conducta diera lugar.

Art. 36.- Las normas no contempladas en este código de Ética Profesional serán aquellas contempladas en la Ley de Corredores de Bienes Raíces y demás disposiciones conexas.

ARTICULO FINAL. El presente Código de Ética regirá a partir de su aprobación por la Federación Nacional de Corredores de Bienes Raíces del Ecuador.

El Código de Ética del Corredores de Bienes Raíces ha sido aprobado en dos asambleas extraordinarias de la Federación Nacional de Corredores de Bienes Raíces, realizando en la Ciudad de Cuenca los días 13 y 14 de Enero de 1995, con la asistencia de las delegaciones de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces del Azuay, Pichincha y Tungurahua, legalmente reconocidas por el Ministerio de Industria Comercio Integración y Pesca (MICIP).