

**CÓDIGO DE ÉTICA
DE LA CÁMARA DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE GUATEMALA**

**CAPÍTULO I
DISPOSICIONES GENERALES
SECCIÓN I
NORMAS GENERALES**

Artículo 1. Obligatoriedad. El presente cuerpo normativo constituirá el Código de Ética Profesional, el cual será de observancia para todos asociados de la Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala, quienes deberán comprometerse a proteger y promover la lealtad y apoyo mutuo entre colegas y los intereses de sus clientes, lo cual no los exime de su obligación de tratar a todas las partes honestamente, guiándose siempre por las normas del Honor y de la Ética Profesional.

El corredor de bienes raíces asociado a la Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala, que para efectos del presente Código podrá identificarse simple e indistintamente como "el corredor", debe respetar y sujetarse a las normas de ética, principios y obligaciones contenidos en el presente código de ética profesional.

Artículo 2. Normas Éticas. Las normas de ética que se establecen a continuación, constituyen directrices generales impartidas a los corredores, con el objeto de fijar principios de actuación profesional. No son limitativas de las responsabilidades ni excluyentes del cumplimiento de los Estatutos y demás reglamentos que dicte la Cámara de Corredores de Bienes Raíces de Guatemala, que para efectos del presente Código podrá identificarse simple e indistintamente como "la Cámara"; además, en su actuación los corredores deberán registrarse y cumplir con las normas legales establecidas dentro del marco jurídico del país y/o de los acuerdos internacionales de cooperación interinstitucional firmados por la Cámara, cuando corresponda.

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 de este código, ya que el asociado se ha adherido al mismo para su cumplimiento.

En el caso que algún asociado realice negociaciones con corredores o empresas inmobiliarias que no pertenecen a la Cámara, se sugiere firmar un acuerdo de voluntades en el que se adhieran al cumplimiento de este código.

Los corredores asociados a la Cámara deberán esmerarse en mantener y mejorar las normas de la profesión y asumir junto con sus colegas la responsabilidad común por su integridad y respeto.

Los corredores asociados a la Cámara deberán identificar y tomar las medidas necesarias para eliminar aquellas prácticas que pudieran perjudicar al público o que pudieran desacreditar o deshonrar a la profesión, así como estar en continua capacitación de este código y cualquier modificación y/o actualización del mismo.

Las normas de ética establecidas en este Código abarcan todas las actividades y transacciones relacionadas con bienes raíces, sean éstas realizadas en persona, por vía electrónica, o mediante cualquier otro medio de comunicación.

Artículo 3. Definiciones. Para efectos del presente Código se entenderá que:

El corredor de Bienes Raíces es la persona individual o jurídica que actúa como un intermediario objetivo y conciliador entre los contratantes, para promover la venta, compra, arrendamiento, leasing, permuta o cualquier otro acto de enajenación de bienes inmuebles; buscando llegar a un negocio consensuado, en el que todas las partes se vean beneficiadas. Es obligación del corredor de bienes raíces, tratar con todas las partes de forma honesta y contar con la licencia de corredor que establezca la regulación vigente del país.

Actores que intervienen en un negocio inmobiliario:

a. Corredor del propietario: Corredor que tiene el contrato de corretaje para promover la venta, arrendamiento, permuta o cualquier otro acto relativo a bienes inmuebles y realizar el servicio requerido.

b. Corredor de la persona o entidad interesada en una propiedad: Corredor que tiene una persona individual o jurídica, interesada en realizar negocios relacionados con bienes inmuebles.

c. Corredor de ambas partes: corredor que representa al propietario de un bien inmueble y que al mismo tiempo representa a la persona interesada en realizar negocios relacionados con bienes inmuebles.

d. Corredor o intermediario referido: es el corredor o la persona individual o jurídica que pone en contacto al corredor del propietario con el corredor que representa a la persona o entidad interesada en una propiedad; no tiene participación activa en la negociación.

e. Cliente: Es la persona individual o jurídica que solicita o se le ofrecen los servicios inmobiliarios de un corredor. Un cliente no podrá ser considerado exclusivo de un corredor, si no tiene un contrato, en el que establezca tal circunstancia; de lo contrario tiene la libertad de contratar los servicios de varios corredores simultáneamente, pudiendo concretar el negocio con el corredor de su preferencia.

f. Proprietario: Es la persona individual o jurídica que tiene el derecho de uso y que ejerce el dominio teniendo o no posesión de un bien inmueble, dentro de los límites que establece la ley. Dicha facultad deberá ser probada de manera fehaciente mediante certificación extendida por El Registro General de la Propiedad o cualquier otro documento que corresponda.

**SECCIÓN II
PRINCIPIOS GENERALES**

Artículo 4. Imparcialidad e Independencia. El corredor deberá actuar de forma transparente en su relación con los participantes en una transacción. Deberá obrar de buena fe y con diligencia.

Todo corredor tiene un deber hacia Guatemala, hacia su profesión, para consigo mismo y con la Cámara. El corredor en ningún caso podrá discriminar a persona alguna, por lo que no se deberá negar la igualdad de servicios profesionales o rehusarse a cooperar con otro corredor, por motivos de raza, color, religión, género, discapacidad, estado familiar, nacionalidad, ideología política, identificación ni orientación sexual, etc.

Artículo 5. Transparencia. El corredor deberá ser transparente al momento de:

Representar al cliente propietario:

a. Si al momento de hacerse cargo de una negociación, el corredor se entera de que hay algo ilegal o irregular o que existe un vicio oculto, deberá hacerlo del conocimiento de las partes involucradas. Para ello debe indagar y/o investigar la propiedad, sin embargo, aquella información que no le sea proporcionada por el propietario no será su responsabilidad.

b. El corredor deberá asegurar la identidad y capacidad legal de sus clientes, así como la correcta identificación, características, gravámenes, limitaciones y situación registral de los bienes inmuebles que recibe para su promoción. Los documentos que respalden toda captación deberán ser vigentes (vigencia no mayor a 30 días calendario).

Representar al cliente interesado en una propiedad:

a. Antes del cierre de un negocio, el corredor deberá confirmar que el articulado del contrato recoja las condiciones de la negociación y que la documentación necesaria esté completa respecto a que el inmueble se encuentre solvente de todos los pagos legales correspondientes. Los documentos que respalden toda investigación deberán ser vigentes (vigencia no mayor de 30 días).

b. El corredor deberá realizar una debida diligencia para investigar la procedencia de los fondos de su cliente como lo indica la ley, y se abstendrá de participar en las actividades relativas al lavado de dinero u otros activos.

Artículo 6. Confidencialidad. El corredor estará obligado a manejar la información proporcionada por sus clientes y/o corredores interesados en el negocio, la cual deberá tener carácter confidencial en el curso de cualquier relación durante y después de concluir la negociación, por lo que, no podrá, salvo con autorización por escrito o por requerimiento legal, revelar información de clientes.

La confidencialidad de las negociaciones prohíbe:

- i. Revelar información sensible de clientes;
- ii. Utilizar la información de sus clientes en detrimento de los mismos;
- iii. Usar información de sus clientes para su propia ventaja o la ventaja de terceros;
- iv. Revelar información de la transacción.

SECCIÓN III DERECHOS, OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES

Artículo 7. Derechos del corredor. Son derechos del corredor, como parte de la negociación:

a. Requerir al propietario que se respete el reporte de los clientes, el cual deberá contemplar con un tiempo de vigencia estipulado en el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria;

b. Requerir entre corredores el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria, para garantizar que la propiedad fue debidamente investigada y que cuenta con la autorización de promoción correspondiente (no es necesario brindar la información del propietario);

c. Requerir el pago de parte del corredor representante del propietario, en la forma y momento establecido en el acuerdo de promoción y distribución de honorarios entre corredores. La Cámara proporcionará un formato de este documento;

d. Estar presente en el momento de la formalización legal de un negocio para el cual fue contratado, en calidad de observador, ya sea que represente al propietario o al cliente interesado en una propiedad, para velar que se cumplan las condiciones pactadas;

e. Requerir al propietario el pago de los honorarios pactados, en la forma y momento acordado en el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria, cuando por su intermediación se concluya la negociación del bien inmueble;

f. Si el propietario concluye una negociación directamente, el corredor tiene el derecho de solicitar el nombre del cliente, para verificar si el mismo fue reportado por éste y se encuentra vigente.

Artículo 8. Derechos del propietario. Son derechos de los propietarios que hayan contratado a un corredor:

a. Obtener un servicio y asesoría profesional del corredor contratado;

b. Establecer el procedimiento y horarios de visita a su inmueble;

c. Rescindir el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria suscrito, con o sin exclusividad, según lo acordado;

d. Acudir a la Cámara y reportar malas prácticas del corredor contratado que esté asociado.

Artículo 9. Obligaciones del corredor. Son obligaciones de los corredores de bienes raíces, proponer y realizar los negocios con ética, exactitud, claridad y precisión. Las obligaciones del corredor son:

a. Contar con la licencia de corredor que establezca la regulación vigente del país;

b. Estar inscrito como Persona Obligada ante la Intendencia de Verificación Especial -IVE-, o lo que establezca la legislación vigente del país, respecto a la prevención de lavado de dinero u otros activos;

c. Celebrar el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria correspondiente por cada propiedad a representar. No podrá promover un inmueble si no cuenta con el contrato de autorización del propietario o su representante legal, debidamente firmado;

d. Tener a la vista la documentación en la cual se establece fehacientemente las bases legales de una negociación, por lo que deberá requerir al propietario la información del inmueble en el formato de hoja de captación brindado por la Cámara, con el objetivo de comprobar que la persona que da en promoción la propiedad, es el legítimo propietario;

Si el propietario es persona individual, se sugiere solicitar como mínimo la siguiente información:

- I. Finca, folio y libro del inmueble que se recibe en promoción;
- II. Último recibo de IUSI;
- III. Último recibo de mantenimiento;
- IV. Último recibo de pago de servicios (agua, luz, teléfono, internet, etc.).

Los documentos que respalden la información deberán ser vigentes (vigencia no mayor a 30 días).

Si el propietario es una sociedad anónima, se sugiere solicitar como mínimo la siguiente información:

- I. Finca, folio y libro del inmueble que se recibe en promoción;
- II. Último recibo de IUSI;
- III. Último recibo de mantenimiento;
- IV. Último recibo de pago de servicios (agua, luz, teléfono, internet, etc.);
- V. Representación legal;
- VI. Autorización de venta.

Los documentos que respalden la información deberán ser vigentes (vigencia no mayor a 30 días).

e. Presentar información verídica y fiel para el público, lo que incluye la información que se presenta, provea o publique en sitios web, redes sociales, publicidad impresa o cualquier otro medio de difusión;

f. Enviar al propietario reportes de clientes interesados en su inmueble de forma escrita y mantenerlo informado de la negociación;

g. Enviar al propietario todas las ofertas de clientes interesados en su inmueble, de forma escrita;

h. Extender factura por los servicios prestados;

i. Al hacer negocios con otro corredor y/o inmobiliaria, deberá realizar un acuerdo de promoción y distribución de honorarios. La Cámara proporcionará un formato de este documento;

j. El corredor representante del propietario deberá informar a los clientes interesados y otros corredores, sobre las limitaciones y obligaciones vigentes, estipuladas por las distintas Municipalidades del país, así como informar sobre los reglamentos del condominio, sector y/o zona en donde se encuentre la propiedad que está promoviendo;

k. Informar a las partes involucradas que habrá obligaciones legales y fiscales derivadas de la negociación, las cuales deberán consultar con expertos en la materia.

Artículo 10. Obligaciones del propietario. Las obligaciones de los propietarios deberán estar estipuladas en el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria.

a. Proveer la documentación completa e información veraz, legítima y comprobable del bien inmueble dado en promoción; los documentos que respalden la información deberán ser vigentes (vigencia no mayor a 30 días);

b. Informar de cualquier limitación o condición especial que posea el inmueble;

c. El propietario deberá fijar el mismo valor del inmueble entre todos los corredores contratados;

d. Cumplir y respetar las condiciones pactadas en el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria, así como los clientes reportados y la vigencia de los mismos;

e. Facilitar el acceso al inmueble en promoción de acuerdo al procedimiento establecido y no intervenir durante las visitas al inmueble, a menos que el corredor lo solicite;

f. Responder a las ofertas recibidas en un plazo entre 24 a 48 horas o según lo establecido en el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria;

g. Pagar la comisión acordada cuando se concluya la negociación (firma de promesa de compraventa o escritura final) por medio del corredor contratado. La Cámara ha emitido un tarifario de honorarios sugeridos como base mínima para las negociaciones, los cuales pueden variar en común acuerdo;

h. Si el propietario concluye una negociación directamente, deberá proporcionar el nombre del cliente para verificar si el mismo fue reportado por el corredor contratado y éste se encuentra vigente.

Artículo 11. Prohibiciones. Le es prohibido a los corredores:

a. Permitir o habilitar a terceros para que accedan o usen una propiedad bajo contrato de promoción, fuera de los términos autorizados por el propietario del inmueble. Ejemplos: fiestas, filmaciones, rentas cortas, etc.;

b. Depreciar o sobrevaluar inmuebles a conveniencia;

c. Pactar sobreprecios. En el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria, deberá quedar pactado el precio de la propiedad con los honorarios del corredor incluidos;

d. Cobrar honorarios inferiores a los sugeridos por la Cámara, con el fin de obtener una ventaja ante otros corredores;

e. Anunciar o hacer circular declaraciones o avisos de venta o alquiler de una propiedad, que indique limitación o discriminación basada en raza, color, religión, género, discapacidad, estado familiar, lugar de nacimiento, ideología política, orientación e identificación sexual, etc.;

f. Hacer comentarios que desprestigien o lesionen los intereses de inmuebles, proyectos inmobiliarios, condominios, colonias, etc., así como de la Cámara u otros corredores;

g. Realizar avalúos sin ser valuador autorizado por DICABI, sin embargo, podrá emitir una opinión del valor del inmueble basado en las condiciones del mercado;

h. Recibir pagos de reservas, arras, depósitos, abonos, etc. a nombre del corredor y/o inmobiliaria. Todos los pagos deben ser recibidos a nombre del propietario o de quien éste indique de forma escrita;

i. Realizar publicidad confusa o engañosa, toda publicidad debe contener información transparente y veraz basada en una realidad comprobable;

j. Colocar rótulos o realizar cualquier tipo de publicación digital o impresa, sin la autorización del propietario;

k. Promover propiedades con otros corredores, si no tiene contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria, así como el acuerdo de promoción y distribución de honorarios entre corredores;

l. Falsear información para evitar mostrar o inspeccionar una propiedad bajo contrato de promoción inmobiliaria.

SECCIÓN IV CONVENIOS Y CONTRATOS

Artículo 12. Convenios y contratos. Para la protección de las partes involucradas en la negociación, el corredor estará obligado a celebrar convenios y/o contratos de corretaje y/o promoción inmobiliaria por escrito, en lenguaje claro y comprensible, que expresen los términos, pago de honorarios, condiciones, obligaciones y responsabilidades específicas de las partes, atendiendo a lo establecido en el artículo 15 del Acuerdo Gubernativo 239-2012 (Reglamento de Corredores); o bien cualquier otra normativa aplicable.

Al momento de la firma o de poner las iniciales en el documento, se deberá entregar a cada una de las partes una copia del mismo. La Cámara proveerá un modelo de contrato base, para uso exclusivo de sus asociados.

En caso de permuta, trueque, canje o aportaciones, los honorarios del corredor serán pagados sobre el valor de la negociación para la cual fue contratado.

CAPÍTULO II RELACIONES CON LOS CLIENTES

Artículo 13. Servicios. El corredor brindará los servicios profesionales relacionados con la transacción de bienes raíces según le sea requerido por el interesado. Además, el corredor deberá:

a. Asesorar al propietario sobre el valor de las propiedades con base en su experiencia, tendencia del mercado e información recopilada por otros medios, para encontrar un valor justo del bien inmueble;

b. El corredor deberá contar con la autorización del propietario, para promover las propiedades en los diferentes medios de comunicación;

c. Después que un propietario haya aceptado una oferta por escrito para la negociación de su propiedad, el corredor estará obligado a prestar la colaboración necesaria para la formalización del negocio lo antes posible;

d. El corredor deberá presentar al propietario un reporte por escrito de cada cliente atendido, el cual deberá contar con un tiempo de vigencia máxima, acordado en el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria. La Cámara proporcionará un formato de reporte de cliente para sus asociados;

e. Presentar de forma escrita al propietario del inmueble, todas las ofertas recibidas directamente por los clientes interesados o recibidas de parte de otro corredor, hasta el momento del cierre, utilizando el formato de oferta que contiene los datos mínimos recomendado por la cámara;

f. Si es necesario contratar los servicios de profesionales externos como valuadores, arquitectos, ingenieros, topógrafos, etc., se deberá realizar en calidad de subcontratación y los honorarios de este profesional deberán ser acordados previamente y confirmados por escrito por el propietario del inmueble.

Artículo 14. Promoción de las propiedades. El corredor tiene la obligación de presentar información verídica y fiel al público, de la propiedad que presente, promueva, muestre o publique en los medios de difusión detallados en este artículo.

Rótulos, Mantas, Vallas y otros medios de difusión impresa

a. Todo rótulo o manta que se ponga en una propiedad deberá hacerse con previa autorización del propietario. Bajo ninguna circunstancia debe quitarse el rótulo o manta de otro corredor; inclusive, en caso que el contrato del anterior o anteriores corredores haya vencido, el corredor deberá solicitar al propietario del inmueble retirar dicho letrero y no hacerlo él mismo;

b. Si se trata de una valla, volantes, o cualquier otro medio de publicidad impresa, deberá registrarse por el reglamento de la Municipalidad del municipio que corresponda. De preferencia deberá incluirse una cláusula al respecto en el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria, en donde quede autorizada esta forma de publicidad.

Medios digitales

a. Toda publicación de una propiedad realizada en redes sociales, páginas web o cualquier otro medio de difusión digital, deberá hacerse con previa autorización por escrito de parte del propietario;

b. Si un corredor promueve una propiedad en cualquier medio digital que es compartida con otra inmobiliaria o corredor, deberá contar con autorización por escrito del corredor o inmobiliaria que posee en directo dicho inmueble;

c. La información de la propiedad publicada deberá ser clara y de fácil lectura, se sugiere publicar con los siguientes datos mínimos:

I. Precio

II. Área

III. Zona, sector, ciudad y/o departamento

IV. Datos de contacto: nombre, correo y número de teléfono

CAPÍTULO III RELACIONES CON OTROS CORREDORES

Artículo 15. Relaciones con otros corredores. Las relaciones entre colegas han de estar basadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración y justa solidaridad. El corredor deberá contribuir a que privilegie la armonía y la mejor relación humana entre colegas, con el fin de agilizar la promoción de los bienes inmuebles de los propietarios.

a. Al hacer negocios entre corredores y/o inmobiliarias, se deberá realizar un acuerdo de promoción y distribución de honorarios. La Cámara proporcionará un formato de este documento;

b. El corredor deberá trabajar activamente con otro colega con el que esté llevando una negociación para participar de los honorarios. Ejemplo: asistir a las citas con los clientes, enviar las ofertas, estar presentes en el cierre de la negociación, etc.;

c. El hecho de que un corredor promueva un proyecto o un bien individual y la negociación no se realiza, no le da derecho a reclamar beneficio alguno sobre dicha negociación, si ésta fuera realizada posteriormente por otro corredor con el cual no hubo relación anteriormente;

d. El hecho de que un cliente haya contratado los servicios de un corredor como agente u otra relación exclusiva en el pasado, en una o más transacciones, no impide que otro corredor intente establecer relaciones comerciales con ese cliente;

e. Todo corredor que coopere con otro colega para la realización de un negocio, no deberá agregar la intervención de un tercer colega;

f. Si un corredor se entera de la disponibilidad de una propiedad a través de una publicación de otro corredor o inmobiliaria (rótulos, publicaciones en redes sociales, páginas web o cualquier otro medio), el segundo corredor deberá comunicarse al teléfono del primer corredor para compartir la propiedad y no deberá establecer comunicación directa con el propietario o sus representantes;

g. Cuando un corredor solicite información a otro corredor acerca de una propiedad, éste deberá revelar si su interés es personal o si es en nombre de un cliente. Si el interés es personal, el corredor que solicita información podrá cobrar honorarios, siempre y cuando demuestre que es un corredor de bienes raíces activo;

h. Cuando un corredor venda o rente bienes inmuebles de su propiedad o en los que tuviera algún interés económico, el corredor deberá revelar, por escrito, al corredor representante del comprador o arrendador, su calidad de propietario o sus intereses económicos, éste podrá cobrar honorarios siempre y cuando demuestre que es un corredor de bienes raíces activo;

i. El corredor no hará manifestaciones imprudentes, falsas o engañosas sobre los competidores, sus negocios, o sus prácticas de negocio. El corredor no deberá presentar denuncias de ética imprudentes y que sepa que son infundadas, asimismo, no deberá repetir imprudentemente, retransmitir o volver a publicar declaraciones falsas o engañosas hechas por terceros en contra de otros corredores o en detrimento de la Cámara. El deber de abstenerse de hacer afirmaciones falsas o engañosas sobre otros corredores, sus negocios o sus prácticas comerciales, incluye la obligación de publicar una aclaración o retirar las afirmaciones hechas en cualquier medio de comunicación impreso o digital controlados por el corredor, una vez que éste tenga conocimiento que la afirmación es falsa o engañosa.

Artículo 16. Comisiones u honorarios entre colegas. El reparto de las comisiones u honorarios entre corredores, debe hacerse siempre sobre bases fijadas previamente por escrito en el acuerdo de promoción y distribución de honorarios proporcionado por la Cámara, con el objeto de evitar cualquier discusión cuando la negociación se lleve a cabo.

a. Los honorarios entre colegas se distribuirán en partes iguales. Cincuenta por ciento (50%) para el corredor que representa al propietario y cincuenta por ciento (50%) para el corredor que representa al cliente interesado en una propiedad;

b. Todo corredor deberá respetar los derechos de otro colega, con respecto a un cliente que fuera presentado (propietario o cliente interesado en una propiedad) por éste, hasta que haya finalizado absolutamente el o los negocios que dieron origen al contacto, o el propietario de por finalizada la relación. Sin embargo, se deben tomar en cuenta los siguientes casos:

I. Si un propietario decide terminar la relación con su corredor, e inicia relación con el segundo corredor involucrado, éste deberá reconocer honorarios del cincuenta por ciento (50%), siempre y cuando no transcurran más de 6 meses.

II. Si un propietario inicia relación con el segundo corredor para promover propiedades diferentes a la original, el segundo corredor reconocerá una comisión de referido equivalente al diez por ciento (10%), al primer corredor, siempre y cuando no transcurran más de 6 meses.

III. Si el cliente comprador solicita al segundo corredor sus servicios, el segundo corredor reconocerá una comisión de referido equivalente al diez por ciento (10%), al primer corredor, siempre y cuando no transcurran más de 6 meses.

c. Cuando la gestión de un corredor o varios corredores se limita a poner en contacto al corredor de un propietario con el corredor de un cliente interesado en una propiedad, se establece que dicha gestión de enlace sea remunerada con un veinte por ciento (20%) de los honorarios netos del negocio. Quedando cuarenta por ciento (40%) de la comisión para el corredor representante del propietario y cuarenta por ciento (40%) para el corredor representante del cliente interesado en una propiedad;

d. Si la gestión de enlace proviene de una persona que no es corredor de bienes raíces, tales como: notarios, arquitectos, familiares de las partes, etc., la remuneración sugerida para el referido es el diez por ciento (10%) de los honorarios que le corresponden al corredor que estableció contacto con el mismo;

e. Si un corredor contrata los servicios de profesionales externos como valuadores, arquitectos, ingenieros, topógrafos, etc., con el objetivo de lograr un negocio, los honorarios del profesional contratado deberán ser cubiertos por el propietario o el corredor que realizó la contratación y no deberá involucrar al segundo corredor en el pago de los mismos;

f. Cualquier cambio que realice el propietario que afecte los honorarios ofrecidos por servicios de corretaje, debe comunicarse al otro corredor y quedar plasmado en un acuerdo bilateral. El corredor representante del propietario no puede intentar modificar unilateralmente la compensación ofrecida;

g. Si un cliente comprador se retira de la negociación en la cual haya firmado promesa de compra venta y haya entregado arras al propietario, el corredor tendrá derecho al pago de los honorarios establecidos en el contrato de corretaje y/o promoción inmobiliaria y deberá pagar al segundo corredor involucrado en la negociación;

h. Si un corredor recibe como pago de comisión un bien, canjes, etc., éste deberá pagar la parte que corresponde al segundo corredor o recibir el bien en común acuerdo.

Artículo 17. Transacciones Internacionales. Si el corredor asociado necesita realizar negociaciones y transacciones de carácter internacional, se le sugiere acercarse a la Cámara para conocer las alianzas vigentes y lograr el contacto que requiere.

Se deberán tomar en cuenta los siguientes aspectos:

a. El corredor local deberá informar al corredor extranjero, el porcentaje de comisión que se cobra en el país o el porcentaje con el que fue captada la propiedad a negociar;

b. Si la negociación se realiza sin necesidad que, el cliente comprador que es extranjero viaje al país en donde se encuentra la propiedad, el corredor extranjero percibirá el cincuenta por ciento (50%) de la comisión sin necesidad de viajar;

c. Si el cliente extranjero viaja al país en donde está la propiedad y el corredor extranjero no viaja para atender la negociación, éste recibirá una comisión en concepto de referido del veinticinco por ciento (25%) de los honorarios que le corresponden al corredor que estableció contacto con el mismo;

d. Si el corredor extranjero que refiere el negocio, viaja al país de la negociación junto a su cliente e interviene en la misma, percibirá el cincuenta por ciento (50%) de los honorarios;

e. Los pagos por concepto de reservas, abonos, comisiones, etc. deberán ser por el monto total pactado, no se deberán descontar los costos financieros.

CAPITULO IV RELACIONES CON LA CAMARA

Artículo 18. Relaciones. Si un corredor asociado a la Cámara tiene asesores a su cargo, éste debe:

a. Velar porque cada uno de sus asesores cumpla con las normas de ética y sanciones establecidas en este código;

b. Notificar por escrito a la Cámara cuando contrate asesores para darles de alta en la base de datos, los cuales deberán recibir la inducción inicial y curso de ética básico;

c. Notificar por escrito a la Cámara cuando algún asesor se retira o es despedido de la empresa, especialmente si fue provocado por un mal comportamiento que pueda perjudicar al sector en general;

d. Extender a todos sus asesores y utilizar el carné de la Cámara para identificarse con sus clientes. Para tener derecho a renovación anual del carné de asociado, deberá estar al día en el pago de cuota ordinaria, cuota extraordinaria o cualquier otra obligación adquirida con la Cámara.

Artículo 19. Lineamientos a cumplir por los Corredores ante la Cámara. Son obligaciones del corredor asociado ante la Cámara:

a. Representar dignamente y velar por los intereses de la Cámara y del sector inmobiliario;

b. Promover y respetar los estatutos y el código de ética de la Cámara;

c. Asistir a los cursos de actualización e inducción inicial de la Cámara;

d. Hacer buen uso del logotipo de la Cámara, cumpliendo con el reglamento correspondiente;

e. Hacer buen uso de la documentación proporcionada por la Cámara, sin ser compartida con personas ajenas a la institución;

f. Cumplir las disposiciones de la Cámara y/o su Tribunal de Honor y Conciliaciones;

Todas las obligaciones del presente código de ética aplican para los asociados independientes y en el caso de las empresas aplica para el corredor principal, asesores y personal general.

Artículo 20. Litigios. En caso de existir diferencias entre dos corredores asociados o terceros, se deberá presentar el caso debidamente documentado a la Cámara, el cual será resuelto en primera instancia por el Tribunal de Honor y Conciliaciones.

Cuando un corredor fuera acusado de conducta poco ética o si se le pidiera que presente evidencias o que preste su colaboración, en algún procedimiento o investigación de conducta profesional, éste deberá presentar todos los hechos pertinentes ante el Tribunal de Honor y Conciliaciones, sin perturbar ni obstruir dicho proceso.

Los corredores mantendrán confidencialidad de las acusaciones, conclusiones y decisiones a las que se hubiera arribado en el Tribunal de Honor y Conciliaciones hasta que sea emitida la resolución final del proceso.

No se permitirá que, en forma intencional sean obstaculizados los procedimientos de investigación o disciplinarios del Tribunal de Honor y Conciliaciones, y que estas perjudiquen el procedimiento iniciado.

Los asociados involucrados en un conflicto presentado ante el Tribunal de Honor y Conciliaciones, se comprometerán a cumplir la resolución que éste dicte.

Si el caso trasciende a los Tribunales de Justicia, el asociado está obligado a informar a la Cámara, quien podría brindar el apoyo necesario al asociado que lo necesite. La Cámara, no se hace responsable de ningún pago de honorarios derivados de cualquier litigio.

CAPÍTULO VI RÉGIMEN DE SANCIONES

Artículo 21. Sanciones. La infracción a las normas de este Código y/o a lo que dicte el Tribunal de Honor y Conciliaciones respecto a un caso evaluado, traerá como consecuencia, según la gravedad del caso, la imposición de las sanciones detalladas a continuación:

- a. Llamada de atención privada por escrito, con copia a su expediente;
El asociado que acumule tres (3) llamadas de atención privadas en un año, recibirá una llamada de atención con copia a los asociados activos.
- b. Llamada de atención por escrito con copia a los asociados activos y a su expediente;
El asociado que acumule tres (3) llamadas de atención con copia a los asociados activos en un año, será suspendido de uno a tres meses, de acuerdo a la gravedad de las llamadas de atención.
- c. Suspensión de uno a tres meses sin poder participar en actividades de la Cámara, sin exonerarse del pago de sus cuotas para mantener vigente el estatus de asociado activo;
Después de tres (3) suspensiones en un año, se iniciará un proceso de expulsión.

El Tribunal de Honor y Conciliaciones y la Junta Directiva tienen la potestad de dictaminar una sanción o iniciar un proceso de expulsión, sin necesidad de sanción previa, en casos que afecten gravemente a la Cámara, otro colega y/o a la legislación vigente del país.

Cuando sea aplicada una sanción, se guardará copia en el expediente respectivo, el cual podrá ser consultado por cualquier asociado de la cámara.

CAPÍTULO VII DISPOSICIONES FINALES

Artículo 22. La Junta Directiva de la Cámara deberá aprobar en un plazo que no sobrepase los 6 meses de la fecha en que se apruebe el presente Código de Ética, la actualización del Reglamento del Tribunal de Honor y Conciliaciones correspondiente.

CAPÍTULO VIII DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Artículo 23. Cada actualización del presente Código de Ética entrará en vigor al día siguiente de su aprobación en Asamblea General Extraordinaria.