

CÁMARA INMOBILIARIA DE VENEZUELA
CÓDIGO DE ÉTICA DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO

Introducción:

La Cámara Inmobiliaria de Venezuela, organismo empresarial y gremial del sector inmobiliario de Venezuela, respondiendo a sus objetivos estratégicos dentro de su esfera de actuación en la sociedad venezolana, y en cumplimiento de su responsabilidad institucional, establece el presente "CÓDIGO DE ÉTICA DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO", contenido de las normas de actuación ética de los profesionales del sector, orientadas a promover las mejores prácticas, valores y principios que permitan proporcionar un servicio digno y efectivo a sus clientes y relacionados, a la Institución y demás componentes de la comunidad, en todas las actividades relacionadas con los negocios inmobiliarios.

Es propósito firme de este código establecer pautas de actuación fundamentales y de efectivo compromiso personal de cada afiliado, para erradicar todas aquellas prácticas que puedan perjudicar a la sociedad y a sus miembros.

Declaración Preliminar

La propiedad privada es un principio de carácter universal que priva sobre los intereses políticos y económicos de cualquier grupo o persona. Nuestra Constitución y leyes garantizan el derecho de propiedad y sustentan que toda persona tiene derecho al uso, goce, disfrute y disposición de sus bienes. (*Art. 115, Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*).

La misión esencial del gremio inmobiliario es la defensa de los valores y principios que sustentan la propiedad privada, liderando el desarrollo inmobiliario sustentable, mediante el fortalecimiento de los actores responsables del sector y la promoción del respeto a los deberes y derechos de sus afiliados, todo esto conlleva la prestación de un servicio profesional ético y eficiente que satisfaga las necesidades y expectativas del mercado, y el propósito de este código es servir de fundamento para que estos servicios se realicen con apego a principios, valores y directrices de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela y de las leyes promulgadas por los órganos competentes.

Ámbito de aplicación:

Este código rige la conducta profesional y de negocios de todas las personas y organizaciones afiliadas a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela en sus relaciones con quien contrata sus servicios, con aquellas personas interesadas en los productos o servicios que comercializa, con sus colegas de profesión,

con la Institución, con el público y la sociedad en general, siempre dentro del marco normativo que rige la materia.

Los profesionales inmobiliarios tienen la obligación de orientar sus actuaciones profesionales de acuerdo con las normas contenidas en este código, las cuales deberán considerarse mínimas, puesto que la pluralidad de situaciones que se presentan en el ejercicio cotidiano puede contener circunstancias y problemas nuevos que requerirán un juicio ético dentro del espíritu de este órgano, al tiempo que se reconoce la existencia de otras normas de carácter legal y cuyo espíritu amplía el de las presentes. Si alguna disposición de este código colide con leyes, decretos u otras normas de índole legal legítimamente promulgadas, estas prevalecerán sobre el contenido del código.

El profesional inmobiliario es la persona que lleva a cabo, asesora, gestiona, aplica, actualiza, negocia y evalúa, actividades en las siguientes áreas:

- a) Promoción de desarrollos inmobiliarios.
- b) Corretaje de terrenos, parcelamientos, conjuntos residenciales, centros comerciales, de oficinas, industriales, educativos, de salud, y en general edificios, viviendas y galpones de cualquier tipo, así como cualquier otro inmueble objeto de lícita negociación.
- c) Arrendamiento de inmuebles.
- d) Estimaciones de valores de bienes inmuebles, avalúos, estudios de mercados inmobiliarios, estudios de factibilidad inmobiliaria.
- e) Administración de inmuebles en general, incluidos condominios residenciales, comerciales, de oficinas y otros usos.
- f) Tramitación, promoción y organización de asociaciones civiles o entidades inmobiliarias similares.
- g) Asesoría en materia inmobiliaria en general.
- h) Otras actividades vinculadas directamente al campo de los bienes raíces.

EL PRESENTE CÓDIGO COMPRENDE:

- 1) Relaciones con el público.
- 2) Relaciones con los clientes.
- 3) Relaciones con los colegas.

4) Relaciones con la Cámara Inmobiliaria de Venezuela que a los efectos de este código podrá denominarse indistintamente “la Institución”

5) Disposiciones finales

RELACIONES CON EL PÚBLICO:

Artículo 1:

Debe prepararse profesionalmente

Es deber primordial de todo profesional inmobiliario el instruirse adecuadamente y con rigor, a fin de dominar las competencias propias del ejercicio exigibles en el campo de bienes raíces, para lograr una responsable actuación profesional y un competente desempeño. En consecuencia, está en la obligación de adquirir una formación integral, y luego se esforzará para mejorar esa preparación, actualizarla y conformarla a las nuevas circunstancias que concurren en el entorno, a fin de mantenerse completamente al día en su esfera de actuación profesional.

Para cumplir con responsabilidad los distintos servicios que ofrece a sus clientes y usuarios, el profesional inmobiliario deberá ajustarse al grado de competencia que razonablemente se espera de él en relación a las disciplinas involucradas en el campo de los bienes inmuebles; específicamente, y de acuerdo a la especialidad a la que se dedique: Promoción de desarrollos inmobiliarios, corretaje de terrenos, parcelamientos, conjuntos residenciales, centros comerciales, de oficinas, industriales, educativos, de salud, y en general edificios, viviendas y galpones de cualquier tipo, así como cualquier otro inmueble objeto de lícita negociación, arrendamiento de inmuebles, estimaciones de valores de bienes inmuebles, avalúos, estudios de mercados inmobiliarios, estudios de factibilidad inmobiliaria, administración de inmuebles en general, incluidos condominios residenciales, comerciales, de oficinas y otros usos, tramitación, promoción y organización de asociaciones civiles o entidades inmobiliarias similares, asesoría en materia inmobiliaria y en general actividades vinculadas directamente al campo de los bienes raíces.

Los afiliados a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela que aspiren a desempeñarse como profesionales inmobiliarios, deberán obtener la correspondiente certificación de profesional inmobiliario otorgada por la Comisión Nacional Permanente de *Certificación* de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela; para obtener dicha certificación, los candidatos deberán previamente cursar y aprobar el Programa de Estudios Avanzados del Negocio Inmobiliario, ofrecido y dictado por la Cámara Inmobiliaria de Venezuela en convenios establecidos con universidades nacionales e internacionales o aquellos programas de formación que la Institución promueva en el futuro.

Artículo 2:

Debe estar al tanto de las condiciones y desenvolvimiento del sector inmobiliario

El profesional inmobiliario tiene la obligación de estar al tanto del desenvolvimiento de los distintos factores, leyes y condiciones que actúan en el desarrollo urbano, el valor del suelo, su uso y condiciones de desarrollo, normas de control, trámites y permisología en general; así como de la situación del mercado, el entorno económico y de negocios en el sector; los nuevos adelantos, tecnologías, innovaciones, métodos y modelos de gestión que representen un efectivo valor agregado a los intereses de los clientes y usuarios, el gremio y la comunidad en general.

Es, por tanto, su obligación el estar al día en todo lo relacionado con su campo de acción, informándose de los cambios que puedan afectar la propiedad inmobiliaria y su administración, no sólo dentro de su ciudad sino de la nación en general, siendo altamente recomendable estar al tanto del acontecer inmobiliario a nivel internacional.

Artículo 3:

Debe proteger al cliente y a la sociedad contra fraudes o abusos.

Es función importante de los profesionales inmobiliarios, la protección del cliente y de terceros contra fraudes o abusos en el campo de los bienes raíces. En consecuencia, tiene el deber de ayudar a prevenir cualquier acción dañina al público, cualquier delito vinculado al lavado de dinero y complicidad con la corrupción, así como cualquier otro acto denigrante contra la profesión inmobiliaria, los consumidores y la sociedad. Es deber de quien se enterase del hecho el rendir las pruebas necesarias al Comité de Ética de la Cámara Inmobiliaria a través de los órganos administrativos regulares, con el fin de que, de acuerdo con los estatutos, se estudie el caso y de ser viable se recomiende la sanción al infractor, si la práctica de tales actos proviniese de algún miembro de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.

Artículo 4:

La orientación al propietario acerca del valor comercial de la propiedad debe ser objetiva.

Los profesionales inmobiliarios podrán orientar al propietario acerca del valor comercial del inmueble, pero esa orientación deberá ser absolutamente objetiva, en ningún momento se utilizará esa potestad con el fin de facilitar asegurarse un contrato de intermediación inmobiliaria. No deberán emitir opiniones del valor de un bien en el cual tengan interés personal, o puedan

tenerlo, a menos que esta circunstancia sea puesta en claro y delimitada perfectamente ante el solicitante. (Ver Artículo 23)

Igualmente, se obligarán a presentar al propietario, de manera objetiva y rápida las ofertas y contra ofertas que reciban por la compra o arrendamiento del inmueble. (Ver Art. 24).

Artículo 5:

Debe conocer la propiedad antes de aceptarla.

Al admitir la gestión sobre una propiedad para su promoción, venta, arrendamiento o administración, el profesional inmobiliario deberá previamente conocer a cabalidad el inmueble, sus características, situación legal y condiciones actuales, antes de la aceptación de un mandato y la consiguiente firma de un contrato, con el objeto de evitar cualquier error de información para con su cliente y los demás ciudadanos que pudiesen resultar afectados. De igual manera, el profesional inmobiliario deberá establecer por escrito que la contratación de personal profesional y su adiestramiento corre por su cuenta.

Artículo 6:

La transparencia ética será el fundamento de todas sus actividades.

Queda claro a los efectos de este código que un fin bueno y útil no justifica la utilización de medios deshonestos. Todo profesional inmobiliario tiene la obligación de rechazar operaciones o negocios que no cumplen con la debida transparencia en sus propósitos, alcance y resultados finales. Comete falta grave todo profesional que directa o indirectamente intervenga en arreglos o asuntos reñidos con la ética profesional y contrarios a la ley, aun cuando los resultados a alcanzar resulten ventajosos para todas las partes.

El profesional inmobiliario evitará realizar operaciones en las que, por cualquier causa, se lesionen los intereses de alguno de los contratantes, de un tercero, de otro profesional inmobiliario, de la comunidad o inclusive de la nación, entendiéndose como lesión cuando se procede de mala fe, con engaños, ocultamientos, entre otros, es decir, cuando se actúe con falta comprobable de honradez.

Artículo 7:

El profesional debe abstenerse de asumir servicios profesionales que se encuentren fuera del campo de su competencia.

Los profesionales inmobiliarios proveerán los servicios profesionales que estén dentro del campo de su competencia, se abstendrán de realizar cualquier otra operación o servicio para la cual no sean competentes.

En caso de ser requeridos estos servicios por algún cliente, el profesional inmobiliario buscará la asistencia de algún profesional experto o empresa competente en el tipo de servicio solicitado.

Si el profesional inmobiliario fuese además experto en otra área de actividad distinta a su especialidad inmobiliaria, y fuese instado por el cliente a prestar un servicio en esa otra área, se deberá dejar constancia de que tal servicio se presta independiente y separadamente del campo de bienes raíces, y por tanto no es competencia directa de esta esfera de actividad.

Artículo 8:

El profesional inmobiliario debe contribuir con la veracidad de los registros públicos.

El profesional inmobiliario debe contribuir con la veracidad de los registros públicos, por lo que se abstendrá de participar en el asentamiento de datos falsos en escrituras, contratos u otros instrumentos públicos, o en el otorgamiento de declaraciones falsas ante cualquier autoridad.

La integridad en todos sus actos y la rendición de cuentas 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 9:

Está obligado a mantener en todo momento la veracidad del mercadeo o publicidad.

El profesional inmobiliario, al usar cualquier método de publicidad o mercadeo, estará obligado a mantener en todo momento la veracidad de todos los datos que anuncie; el lenguaje y el método elegido deberá reflejar la realidad exacta y por ningún concepto deformarla. Igualmente debe abstenerse de:

- a) Utilizar imágenes o videos que no correspondan al producto ofertado
- b) Presentar imágenes de las propiedades dentro de un contexto distinto al verdadero

- c) Manipular los mensajes sobre las propiedades en venta o alquiler, de forma que produzca un resultado engañoso o equívoco
- d) Presentar contenidos elaborados por otros, sin atribuirle el crédito a su autor o sin su permiso.

Artículo 10:

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

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

Artículo 11:

Debe hacer constar por escrito todos los datos, promesas y convenios.

Para protección de las partes que intervengan en una operación, el profesional inmobiliario, debe hacer constar por escrito todos los mandatos de desarrollo, promoción, corretaje, venta, arrendamiento, administración, asesoría y convenios relacionados con cada operación que realice, tanto con los propietarios como con otros profesionales inmobiliarios.

RELACIONES CON LOS CLIENTES:

Artículo 12:

Definiciones en la relación cliente - profesional inmobiliario.

En el contexto de este código, "cliente" significa la persona, grupo u organización con quien el profesional inmobiliario o empresa inmobiliaria tiene una relación de representación en calidad de agente certificado o corredor certificado; "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; "posible cliente" significa un comprador, vendedor, arrendatario o arrendador que no está sujeto a una relación de representación con el profesional inmobiliario; el profesional inmobiliario también *denominado* "agente" o "corredor" es el titular de una certificación profesional otorgada por la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, a través de la Comisión Nacional Permanente de Certificación, el cual actúa en la intermediación o asesoramiento en operaciones y transacciones inmobiliarias,

conforme lo establecido por el Reglamento de Certificación del Profesional Inmobiliario y el presente código de ética.

Artículo 13:

El profesional inmobiliario asume el compromiso de promover y proteger los intereses del cliente.

El aceptar cualquier negocio de un cliente lleva involucrado el compromiso del profesional inmobiliario de promover y proteger los intereses de aquel. 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 involucradas.

Artículo 14:

Debe informar a su clientela con absoluta veracidad.

En la garantía de los intereses que han sido puestos en manos del profesional inmobiliario, éste deberá informar a todos sus clientes, propietarios, arrendadores, arrendatarios o solicitantes de inmuebles para otros usos, con absoluta veracidad sobre los siguientes aspectos que se citan a título enunciativo mas no limitativo:

- a) Las cualidades y defectos del inmueble que se le propone para su administración.
- b) La facilidad o dificultad de realizar la administración del o los inmuebles.
- c) En general de todas las circunstancias que puedan estar relacionadas con el mandato que se le ha encomendado y cualquier otra derivada de las leyes.

En general, el profesional inmobiliario brindará facilidades a todos aquellos técnicos en distintas materias que los clientes o afectados deseen consultar en una gestión sobre la administración de los bienes inmuebles bajo su administración.

Sin embargo, los profesionales inmobiliarios no estarán obligados a suponer defectos o circunstancias no evidentes o no comprobados 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 profesional inmobiliario la obligación de experticia en otras disciplinas profesionales o técnicas que no domina, y en las cuales

tiene la obligación de asesorarse o indicarle al cliente la necesidad o conveniencia de hacerlo oportunamente.

Artículo 15:

Los honorarios deberán ser la justa compensación a su trabajo.

El profesional inmobiliario deberá puntualizar mediante contrato en que consistirán sus servicios, la naturaleza, alcance de estos y cuáles serán sus honorarios. Cuando en el desempeño de su trabajo se encuentre con alguna circunstancia que no le permita seguir desarrollándolo en la forma originalmente propuesta en el contrato, deberá comunicar de inmediato por escrito esa circunstancia a sus usuarios o clientes.

Los honorarios que cobre el profesional inmobiliario deberán ser la justa compensación a su trabajo y conocimientos conforme a los acuerdos realizados entre las partes. Estos honorarios podrán calcularse con base en un porcentaje sobre el monto de la contraprestación, 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". Esta práctica se considera como injusta compensación en detrimento de los intereses del cliente o de la otra parte interesada. Aquellos profesionales que administran o perciban eventualmente dinero de terceros, están en la obligación de colocarlo en registros contables separados de las operaciones rutinarias o normales de su propio negocio o personales. Se pueden definir como "montos recibidos" aquellos recabados en calidad de reserva, depósitos en garantía, pagos destinados a terceros o similares.

Artículo 16.

Los profesionales inmobiliarios pueden representar a ambas partes con consentimiento de estas.

El profesional inmobiliario podrá representar a más de una parte involucrada o presente en una operación inmobiliaria, en esos casos deberá hacer contar el conocimiento formal del hecho por todas las partes interesadas. Los profesionales inmobiliarios podrán representar al vendedor y al comprador, o al arrendador y al arrendatario en la misma transacción, según se ha dicho, luego de haber puesto a ambos en pleno conocimiento de esa situación por escrito. En tal caso, el profesional inmobiliario estará siempre obligado a actuar de forma objetiva, asesorando con veracidad y salvaguardando los intereses de ambas partes.

Artículo 17:

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. Asimismo, cuando el profesional inmobiliario pudiera obtener algún beneficio como resultado de recomendar algún servicio o producto deberá indicárselo a su cliente.

El profesional inmobiliario está obligado a informar a sus clientes de sus relaciones comerciales, intereses u otras circunstancias que puedan influir o colidir en su criterio o en la calidad y transparencia de los servicios que preste. Igualmente, procurarán no recomendar ni sugerir a sus clientes o usuarios el uso de servicios de otra organización o entidad comercial en la que tuvieran intereses económicos directos, y en el caso excepcional de que esto sucediese deberán informar suficientemente al cliente o usuario de esta condición.

Artículo 18:

Adquirir para sí alguna propiedad que le ha sido propuesta.

En caso de que el profesional inmobiliario se interese por adquirir o arrendar para sí, para un miembro de su grupo familiar o para su compañía, algún inmueble que le ha sido propuesto por un cliente para corretaje de venta o arrendamiento, deberá informar de este deseo por escrito a su cliente y sugerirle que algún perito independiente practique un avalúo del inmueble en cuestión y sobre esa base poder realizar la operación, si ambas partes llegan a un acuerdo. El costo del estudio del valor del inmueble, deberá ser asumido conforme a las condiciones que se acuerden en forma previa a su realización. Si el propietario decide no realizar el avalúo sugerido, se deberá dejar constancia escrita expresa de tal decisión, estableciéndose que el precio ha sido acordado con el conocimiento por parte del propietario del interés personal del profesional inmobiliario en el inmueble.

Artículo 19:

Conflictos de Intereses.

Si fuere pertinente, el profesional inmobiliario deberá revelar al cliente si pudiese existir cualquier conflicto de intereses en cualquier operación o servicio que le fuese a prestar o le esté prestando.

Artículo 20:

Cuando vendan bienes inmobiliarios de su propiedad

Cuando tengan intereses económicos actuales o previstos sobre una propiedad inmobiliaria, dichos intereses económicos serán específicamente revelados a todas las partes involucradas.

De la misma manera, cuando vendan propiedades que le pertenecen o en las que ellos tengan algún 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 21:

Deberá guardar el secreto profesional.

El profesional inmobiliario será extraordinariamente celoso en guardar del secreto profesional. Por ningún motivo exteriorizará opiniones ni revelará datos confidenciales sobre la situación de sus clientes o sobre aquello que bajo la más estricta relación profesional le hubiere confiado su cliente.

La obligación de los profesionales inmobiliarios de mantener la confidencialidad de la información provista por los clientes en el curso de la relación que han mantenido continúa después de la terminación de dicha relación. Durante o después de la terminación de la relación profesional con sus clientes, los profesionales inmobiliarios no deberán:

- 1) Revelar información confidencial.
- 2) Usar información confidencial en desventaja o detrimento del cliente.
- 3) Usar información confidencial de sus clientes para la ventaja del profesional inmobiliario o de terceros.

De acuerdo con este código de ética, no se considerará confidencial la información conocida por el profesional concerniente a eventuales defectos latentes en algún inmueble producto de vicios en el proceso constructivo o en calidad inadecuada de materiales.

Artículo 22:

En una exclusiva, contrae el compromiso de trabajar diligentemente.

Al otorgársele un mandato de intermediación en exclusiva, el profesional inmobiliario contrae con el cliente el compromiso de trabajar diligentemente y hasta la posible concreción del negocio.

El profesional inmobiliario deberá informar suficientemente a su clientela sobre las ventajas que supone para la venta de su inmueble el otorgar la representación en exclusiva. Por lo tanto, estará en el deber de explicarle claramente que dicha exclusividad constituye una herramienta orientada a favorecer los intereses en su carácter de propietario, toda vez que permite las más amplias posibilidades para promover abiertamente la comercialización del inmueble, garantizando el acceso franco y seguro a todos los demás profesionales y segmentos del mercado meta.

El ejercicio de un mandato en exclusiva debe tener una limitación en el tiempo otorgado para llegar al cierre definitivo de la operación. El profesional inmobiliario podrá solicitar ante el cliente que la vigencia del mandato sea prorrogada, por un plazo acorde a sus intereses.

Artículo 23:

Debe sustentar sobre información fidedigna la estimación del valor de una propiedad.

En este campo de la valoración de bienes inmuebles se establecen a todos los efectos del presente instrumento dos principios fundamentales:

- a) La tasación de bienes inmuebles es una actividad especializada cuya competencia es propia de profesionales inmobiliarios denominados tasadores, dedicados fundamentalmente a la valoración de bienes inmuebles, esta valoración generalmente realizada mediante la ejecución de avalúos es diferente a la técnica simple de estimación de valores realizada conforme a los lineamientos del mercado.
- b) Los precios de los inmuebles son fijados por los respectivos propietarios, atendiendo a sus criterios particulares.

Los corredores inmobiliarios en general no son tasadores, sin embargo, como profesionales dedicados a la correduría de bienes inmuebles pueden emitir un juicio sobre el valor aproximado de una propiedad, para que con este insumo el propietario tenga un elemento adicional para fijar el precio de su propiedad, aun cuando no se trata de un informe de tasación, el profesional inmobiliario deberá efectuar un análisis cuidadoso de todos los factores que pueden influir en la estimación de valor de un inmueble.

Cuando un profesional inmobiliario prepara una estimación sobre el precio de mercado de la propiedad, debe tener conocimientos sobre el tipo de inmueble que se está evaluando, tener acceso a la información y recursos necesarios para formular una opinión precisa, y estar bien informado sobre las

características y condiciones peculiares del sector donde está ubicada la propiedad en cuestión.

Al preparar la estimación de valor, el profesional inmobiliario deberá incluir en el estudio los siguientes aspectos:

1. La identificación de la propiedad: tipo de inmueble, ubicación, sector analizado, antigüedad, condiciones del inmueble.
2. La fecha de estimación del valor.
3. Los fundamentos de la opinión sustentada, incluyendo los datos pertinentes del mercado.
4. Los medios y/o fuentes consultadas, y en qué fecha se han consultado
5. Revelar el alcance de la inspección física del interior y del exterior de la propiedad.
6. Tener certeza de la cabida de las diferentes áreas del inmueble, debidamente diferenciadas, áreas techadas o destechadas, sean o no terrazas, estacionamientos o depósitos externos.

Jamás deberá emitir opiniones sobre el 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 en cuya tipología no acumule experiencia y data reciente, estando en la obligación de consultar a un especialista versado en el tipo de inmueble 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. El costo del estudio del valor del inmueble, deberá ser asumido conforme a las condiciones que se acuerden en forma previa a su realización. Si el propietario decide no contratar al especialista, el profesional inmobiliario deberá dejar constancia escrita expresa de tal decisión, estableciéndose que el precio ha sido definido por el propietario en conocimiento de tal circunstancia.

Artículo 24:

La presentación de ofertas y contraofertas.

El profesional inmobiliario deberá presentar las ofertas y contraofertas al propietario de manera objetiva y lo más rápidamente posible. Igualmente procurará que las ofertas que le hicieren sobre las propiedades que tenga en venta se hagan por escrito, en un lenguaje claro y preciso y que exprese los términos, especificaciones, condiciones, obligaciones y compromisos de las partes. Al momento de la firma o iniciación de cada acuerdo se deberá entregar una copia a cada una de las partes.

Cuando se hubiesen recibido una o varias ofertas escritas que el propietario haya leído, y el profesional inmobiliario reciba otra oferta mejor, éste último tendrá la obligación de mostrarlas al propietario, cualquiera que esta fuere, con objeto de establecer su criterio y situarle en condiciones de decidir sobre las bases presentadas.

Los profesionales inmobiliarios, deberán presentar al propietario vendedor o arrendador todas las ofertas y contra ofertas hasta el momento que se produzca la aceptación por parte del propietario, pero no tendrán obligación de continuar mostrando propiedades a sus clientes después que una oferta haya sido finalmente aceptada por el propietario.

Al recibir de parte de otro profesional inmobiliario en cooperación una petición por escrito de una oferta de un posible comprador, el profesional le proveerá al colega una confirmación por escrito indicando que se ha presentado la oferta al propietario, vendedor o arrendador. Antes de proceder a programar la visita al inmueble por parte del posible comprador se presentará al vendedor o arrendador los datos del perfil del interesado, con el fin de que el propietario acceda o no a celebrar el acto de visita.

RELACIONES CON LOS COLEGAS Y OTROS AFILIADOS DE LA CÁMARA INMOBILIARIA:

Artículo 25:

Todo profesional inmobiliario, se abstendrá de comentar sobre la actuación profesional de otros profesionales inmobiliarios.

El profesional inmobiliario se abstendrá de hacer comentarios a terceros sobre la actuación en los negocios de otros profesionales inmobiliarios. Igualmente se abstendrá de utilizar frases o ideas que de manera expresa o tácita vayan en detrimento u ofendan a los demás profesionales inmobiliarios. Si su opinión es oficialmente solicitada, o si se considera en la obligación de denunciar un hecho ilícito concreto, esta denuncia deberá ser consignada, debidamente documentada, ante los órganos regulares de la Institución, con absoluto apego a la realidad, con cortesía e integridad profesional. El cumplimiento cabal de este artículo será igualmente exigido a toda persona o institución perteneciente a cualesquiera de las cámaras inmobiliarias regionales o a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.

Artículo 26:

No debe buscar ventajas sin fundamento lícito sobre otros profesionales inmobiliarios.

El profesional inmobiliario evitará a toda costa la competencia desleal. En ningún momento debe buscar ventajas sin fundamento lícito sobre otros colegas y es su obligación hacerles conocer, la conveniencia de compartir las experiencias y las competencias adquiridas a través de sus estudios, capacitación y en general de la práctica en las distintas transacciones.

Se considera como práctica poco ética ofrecer en forma personal o telefónica, por escrito o cualquier otro medio, servicios del mismo tipo a clientes que ya han dado un mandato exclusivo a otro colega.

Antes de aceptar un mandato de un cliente, el profesional inmobiliario debe hacer razonables esfuerzos para determinar si el cliente está sujeto a un contrato vigente y válido y del mismo tipo de servicio inmobiliario, así como que el cliente haya satisfecho las obligaciones a su cargo con el anterior profesional, en el caso de administración de un inmueble o condominio.

Cuando un cliente de otro administrador inmobiliario contacte a un colega acerca de crear una relación contractual para proveer el mismo tipo de servicio, ambos colegas asumen el compromiso de aceptar la voluntad del cliente mandatario y colaborarán para lograr positivamente la transición al nuevo contrato de servicios.

Cuando un cliente haya contratado a un profesional inmobiliario como mandatario en una o más transacciones pasadas, esto no impide que otros colegas puedan obtener aquellos mandatos que ese cliente decida otorgarles en el futuro.

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

Todo profesional inmobiliario debe considerar y evaluar la ayuda que le puedan prestar sus colegas, siempre que esta redunde en el interés de su mandatario.

Artículo 27:

No solicitará los servicios del empleado de otro profesional inmobiliario, sin el consentimiento de este.

Un profesional inmobiliario no deberá solicitar los servicios de un empleado de otro profesional inmobiliario, sin el consentimiento y conocimiento del mencionado colega. Tampoco deberá tratar de pagar incentivos o compensaciones a los empleados de otro colega sin su autorización por escrito.

Artículo 28:

De la distribución de los honorarios:

La distribución de los honorarios o comisiones producto de una actividad realizada con el concurso de dos o más profesionales inmobiliarios, debe realizarse siempre sobre bases fijadas previamente por escrito, cualquier cambio en la negociación podrá evaluarse y eventualmente podrá modificar las bases inicialmente acordadas, siendo indispensable el suscribir un nuevo acuerdo, mientras esto no se lleve a cabo las condiciones iniciales deberán respetarse

Artículo 29:

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 más de un profesional inmobiliario.

Artículo 30:

Atención de planteamientos - Resolución de conflictos.

Las Cámaras Inmobiliarias Regionales adscritas a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela deben atender los planteamientos, que por escrito y con la debida identificación de quienes lo interponen, le sean realizados, tanto por parte de cualquier agremiado, como si fuera interpuesto por cualquier persona natural o jurídica que tenga interés relevante en cualquier tema del ámbito inmobiliario. Los planteamientos efectuados por escrito, como ya se ha dicho, pueden versar sobre infinidad de asuntos inherentes al sector inmobiliario; a continuación detallamos algunas situaciones y las acciones que deben llevarse a cabo:

- a) Si surgiere alguna dificultad entre dos o más profesionales inmobiliarios pertenecientes a cualesquiera de las Cámaras Inmobiliarias Regionales adscritas a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, la cámara regional debe iniciar de inmediato un procedimiento de conciliación y/o mediación, si se trata de diferencias o desacuerdos superables dentro de la actividad comercial el asunto podrá ventilarse a nivel de junta directiva, si en el planteamiento se expone que existió incumplimiento o vulneración de principios éticos señalados en este código, el comité de ética o el tribunal disciplinario de la cámara regional comenzará el estudio del caso e informará de inmediato a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, donde se revisará lo planteado para ser estudiado en forma conjunta por parte del Comité de Ética de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela con la cámara receptora de la denuncia, en todo caso privará en el procedimiento el

derecho al contradictorio y a la defensa, el comité de ética o el tribunal disciplinario de la cámara regional emitirá un informe del cual remitirá copia al comité de ética nacional, en el mismo incluirá las recomendaciones respectivas para ser considerado por la junta directiva de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela que emitirá la decisión definitiva, atendiendo siempre a los lineamientos y recursos que se contemplen en el Reglamento que formará parte integral de este código.

- b) En caso de denuncias formuladas por escrito por personas no afiliadas a la Cámara receptora de la denuncia, contra personas naturales o jurídicas afiliadas, se procederá al análisis de los hechos del planteamiento, de igual forma si hay evidente incumplimiento de lo establecido en el código de ética el caso será estudiado por el comité de ética o el tribunal disciplinario de la cámara regional en conjunto con la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, siguiéndose el procedimiento indicado en el literal (a) de este artículo.
- c) Pueden presentarse planteamientos donde no se produzca la participación de ningún afiliado de la cámara inmobiliaria, pero que impliquen alguna afectación del sector inmobiliario, por ejemplo práctica de invasiones, ocupación ilegal de inmuebles, estafas inmobiliarias, políticas públicas regionales que afecten los intereses sectoriales, cobro indebido de derechos o tasas etc., en estos casos la cámara inmobiliaria de cada región deberá acusar recibo de los planteamientos, estudiar el caso, e informarlo a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, donde se tomará la decisión sobre la directriz a seguir.

El Comité de Ética de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela actuará siempre apoyado en los comités de ética o tribunales disciplinarios de cada una de las cámaras regionales y en el ejercicio de sus funciones está facultado para determinar si alguno de sus miembros por acción o por omisión cometió faltas a las estipulaciones contempladas en este código y de acuerdo con la gravedad de las faltas cometidas, podrá recomendar a la junta directiva de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela la aplicación de las sanciones correspondientes. El reglamento del código establecerá todo lo concerniente a la naturaleza de las denuncias y las características de los procedimientos, lapsos, instancias, recursos relacionados con el proceso disciplinario, que puede ser iniciado a solicitud de parte o por iniciativa del Comité cuando se presenten algunas de las faltas que se definen a continuación:

- a) Faltas leves: aquellas que sean calificadas como tales por los integrantes del comité de ética quienes podrán recomendar a la Junta Directiva de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela la aplicación de sanciones acordes a la gravedad de la falta, tales como amonestación verbal que pudiera hacerse pública en la

sede de la Cámara Inmobiliaria, o con amonestación escrita dirigida al miembro de la cámara sancionado y que pudiera ser publicada en los medios de difusión de la Institución.

b) Faltas intermedias: aquellas que sean calificadas como tales por los integrantes del comité de ética, quienes podrán recomendar a la Junta Directiva de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela la aplicación de sanciones acordes a la gravedad de la falta, tales como suspensión del ejercicio de los derechos como miembro afiliado a la Cámara por un lapso de tres (3) meses, de seis (6) meses o de un (1) año, según la gravedad de la falta. Queda entendido que el miembro de la Cámara a quien se le haya suspendido, queda obligado a cumplir como afiliado, con las contribuciones ordinarias o extraordinarias que haya fijado la cámara. La sanción pudiera ser publicada en los medios de difusión de la Institución.

c) Faltas graves: Aquellas que sean calificadas como tales por los integrantes del comité de ética, quienes podrán recomendar a la Junta Directiva de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela la aplicación de sanciones acordes a la gravedad de la falta, como por ejemplo expulsión de la Cámara Inmobiliaria de la región de donde sea afiliado y por consiguiente, de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela. La sanción de expulsión será difundida a través de los medios que se contemplen en la decisión, donde se hará mención expresa a la circunstancia de que el miembro expulsado tendrá prohibido utilizar en sus anuncios publicitarios o tarjetas de presentación, todo logo que identifique a la Cámara Inmobiliaria.

Artículo 31:

Denunciado por prácticas fuera de ética.

Cuando un profesional inmobiliario haya sido denunciado por actuar fuera de ética y se considere no responsable de lo que se le atribuye, deberá voluntariamente presentar los hechos pertinentes a las autoridades de la cámara donde se haya producido la denuncia, de inmediato se activará la consulta al comité de ética o tribunal disciplinario de la cámara regional que informará y remitirá copia de sus actuaciones al comité de ética de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, procediéndose conforme lo estipulado en el literal a del artículo 30

Artículo 32: Debe ser leal a la organización donde presta servicios.

El profesional inmobiliario debe observar una conducta leal a la organización donde presta sus servicios. Los profesionales inmobiliarios no podrán promover la creación de relaciones comerciales o de servicio profesional inmobiliario fuera del ámbito de la empresa inmobiliaria para la cual trabajan. Tampoco

inducirán a ningún cliente de la empresa para la cual trabajan a revocar convenios contractuales entre los clientes y la empresa ni antes, ni después, de terminada su relación con la empresa.

RELACIONES CON LA INSTITUCIÓN

Artículo 33:

Debe guardar lealtad a la institución gremial.

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 entendiendo que esta es una organización de carácter nacional integrada por todas las cámaras y capítulos regionales que hacen vida en las diferentes regiones del país y que están debidamente adscritas a ella. Y que en conjunto constituyen la representación del sector inmobiliario venezolano. Por eso cuando se establece lealtad obligatoria hacia la Institución este código se refiere tanto a las representaciones regionales como a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela vista como un todo.

Artículo 34:

Obligación de prestar su más decidida colaboración a todas las actividades de la cámara

Siendo La Cámara Inmobiliaria de Venezuela el máximo organismo gremial de los profesionales inmobiliarios del país, todos sus miembros están en la obligación de prestar su más decidida colaboración a todas las actividades que promueve la Institución a tal efecto deberán:

- a) Asistir a los eventos, asambleas, convenciones, seminarios, etc. que organice la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.
- b) Ofrecerse a participar en los organismos 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.

Artículo 35:

Obligatoria aplicación en todo el territorio nacional.

Las normas aquí señaladas serán de obligada aplicación en todo el territorio nacional por los afiliados a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela. Este código de ética será entregado a todos los afiliados actuales y futuros de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela, quienes jurarán cumplirlos y hacerlos cumplir. Entra en vigencia a los veintinueve (29) días del mes de septiembre del año dos mil veinte

