

CODIGO DE ETICA GREMIAL DE PROFESIONALES INMOBILIARIOS (GPI)

Dando cumplimiento a lo establecido en el Reglamento interno de la Gremial de Profesionales Inmobiliarios, GPI, la Comisión de Ética y Reglamentos, luego de haber realizado un estudio comparativo profundo de los Códigos de Ética de diferentes asociaciones de Bienes Raíces del mundo y se lo establecido en el Código de Comercio de la República de Guatemala-Capitulo III-Corredores, ha considerado pertinente someter ante la consideración de la Junta Directiva de la GPI el presente texto, que podría denominarse “Código de Ética de la Gremial de Profesionales Inmobiliarios de la República de Guatemala”, a los fines de dotar a esta Gremial de un instrumento que regule de manera justa y equilibrada las relaciones entre los miembros de la misma, tratando de establecer las reglas claras, y las soluciones a los diferentes conflictos que pudieren derivarse de las negociaciones en las que interviene el corredor como intermediario y como actor de primer orden en las operaciones inmobiliarias.

Este Código, no sólo dotará a los miembros de la GPI de todo un marco ético dentro del que estarán compelidos a regir sus actividades y las negociaciones entre sí, sino que establecerá, de manera general, todas las pautas y éticas que deberán guardar en beneficio de los intereses de los clientes por ellos representados.

Para efecto de éste código y en lo siguiente, los corredores agremiadas (miembros principales) y sus afiliados (agentes), estarán representados por las siglas PI (Profesionales Inmobiliarios), y la Gremial de Profesionales Inmobiliarios, por las siglas GPI.

CAPITULO I DE LOS ELEMENTOS BÁSICOS PARA SER UN CORREDOR Y DE LAS NORMAS GENERALES DE CONDUCTA

ARTICULO I

- a) El PI deberá cumplir con todas las leyes del país, Código de Comercio (Capitulo III-Corredores), Reglamento, Código de Ética y demás reglamentos que dicte la GPI.
- b) El PI en sus actuaciones con las partes contratantes de una negociación, será leal y verás, deberá actuar de buena fe, guiándose siempre por las normas de honor y de ética profesional.

- c) El PI debe asegurarse de la identidad y capacidad legal de sus clientes, así como de la correcta identificación, estado, características, gravámenes y situación registral y legal de los bienes o derechos, objeto de su gestión, y es responsable de informar a sus clientes de cualquier vicio aparente de los mismos y cualquier información de que tuviera conocimiento y que tenga suficiente importancia como para afectar la negociación. No es responsable, sin embargo, de la solvencia de vendedores y compradores, ni de las excepciones de carácter personal que puedan oponerse unos a otros, ni del vicio oculto de los bienes o derechos en cuestión. Ni puede ofrecer garantía de evicción.
- d) El PI debe asesorar correctamente a sus clientes, para lo cual debe tener los conocimientos básicos de la profesión de corredor, de las leyes que le afectan y de las condiciones legales y físicas de la propiedad que ofrece, la cual debe haber visitado por lo menos una vez antes de ofrecerla.
- e) El PI, cuando actúa en un campo que sobrepasa el marco de su experiencia, debe asesorarse con un especialista en el ramo particular de que se trate. La relación con el especialista deberá ser, preferiblemente, contratada por el propietario.
- f) El PI debe someter al propietario todas las ofertas recibidas, sin excepción; manejar las contras ofertas objetivamente y de la manera más rápida posible hasta el cierre o ejecución de un alquiler o una venta.
- g) La obligación de proteger información confidencial provista por sus clientes continúa luego de la terminación de tipo contractual.

CAPITULO II DE LOS DEBERES DE LOS CORREDORES CON SUS REPRESENTADOS Y CLIENTES

ARTICULO 2

- a) Para la protección de todas las partes, el PI se asegurará, cada vez que sea posible, de que los acuerdos sean por escrito y redactará en forma clara los términos específicos, condiciones, protección del derecho de clientela luego del término del contrato, obligaciones y deberes de las partes. Una copia de cada acuerdo será entregada a cada una de las partes con sus firmas e iniciales.

- b) Para la protección de todas las partes, el PI tendrá cuidado razonable de que los documentos pertinentes a la compra, venta o alquiler de bienes raíces se mantengan disponibles para el uso de extensiones escritas o correcciones.
- c) Conforme a los términos y condiciones del acuerdo de manejo de propiedad, ya sea para su venta o alquiler, el PI debe poner debida atención a los derechos, responsabilidades, beneficios, seguridad y salud de sus representados.
- d) Al iniciar un contrato de corretaje, el PI debe poner al tanto a los propietarios (vendedores o arrendadores) de la posibilidad de gestionar la venta o el alquiler a través de otro corredor, en caso de puntas compartidas.
- e) El PI no publicará u ofrecerá la venta/alquiler de una propiedad sin haber sido autorizado por el propietario para ello, ni fijará un precio diferente al acordado con el propietario.
- f) Un PI no podrá recibir depósito a su nombre como compromiso de compra o renta de parte de un interesado, sin embargo es de su obligación informar inmediatamente al propietario y coordinar con él el recibo y manejo del depósito a nombre del propietario.
- g) El PI no hará mal uso de la disponibilidad de acceso para mostrar o inspeccionar una propiedad cuya venta o alquiler le haya sido encomendada.

CAPITULO III

DE LAS COMISIONES A COBRARSE

ARTICULO 3

GENERALIDADES

Las comisiones, expresamente convenidas en los acuerdos escritos, siempre se calcularán como porcentaje sobre el precio que se indique en el contrato de correduría por en caso de venta y monto acordado en caso de renta; pero, en definitiva, sobre el precio final de la venta o renta.

ARTICULO 4

COMISIÓN POR VENTA DE PROPIEDADES

- a) La Comisión mínima por venta de propiedades urbanas que le corresponde al PI es el cinco por ciento (5%) del valor real de la venta, (salvo acuerdo diferente pactado previamente en acuerdo escrito). Cuando se trate de propiedades rurales o distantes, podría pactarse entre un cinco por ciento (5%) y un diez por ciento (10%), de acuerdo a la distancia, naturaleza, acceso del inmueble, etc. En todos los casos el propietario-vendedor deberá pagar este porcentaje más IVA correspondiente a la comisión.
- b) Si un “cliente comprador” se retira de la negociación en la cual hubiera dado una “opción de compra” al propietario, una vez firmada la promesa de compra venta, el corredor tendrá derecho al diez por ciento (10%) de las arras depositadas. En todo caso, el PI podrá acordar con el propietario un porcentaje mayor o menor de acuerdo con las circunstancias.
- c) Cuando una negociación de venta, una vez firmada la promesa de compra venta, no se perfeccione por causas imputables al propietario, el corredor tendría derecho, si así lo estableciera su contrato de corretaje, a un mínimo de un veinticinco por ciento (25%) de la comisión acordada.
- d) El propietario vendedor por lo regular es quién paga la comisión, sin embargo podrían considerarse acuerdos diferentes, previamente por escrito.

ARTICULO 5

COMISIÓN POR ALQUILER DE PROPIEDADES

- a) La comisión por el alquiler de un bien será el equivalente a la renta de un mes, cuando se contrate el alquiler por un mínimo de un año (12 meses); si es a más de un año podría negociarse una comisión mayor, pactada previamente en el contrato de corretaje. Cuando el alquiler se contrate por un periodo menor, se podría cobra del siguiente modo: veinticinco por ciento (25%) de la renta de un mes por el primer trimestre (tres meses) de contrato, como mínimo, y el resto proporcionalmente a los meses contratados. Si a la renovación del contrato el propietario solicitare nuevamente los servicios del corredor, este tendrá derecho a una remuneración que será pactada de común acuerdo.
- b) Si un alquiler se suspende antes del tiempo contratado por causas no imputables al corredor, éste no devolverá la comisión ni total ni

parcialmente. Pero en este caso, podría ofrecer gestionar de nuevo el alquiler sin cobrar comisión o renunciando a parte de ella.

- e) El propietario arrendador por lo regular es quién paga la comisión, sin embargo podrían considerarse acuerdos diferentes, previamente por escrito.

ARTICULO 6

COMISIÓN POR ADMINISTRACIÓN DE ALQUILERES

- a) Cuando la gestión de un PI se limite únicamente al cobro de alquileres, su comisión será del siete y medio por ciento (7.5%) al quince por ciento (15%) de lo recaudado, según estipulación entre las partes, en previo acuerdo por escrito.
- b) El PI podrá cobrar de un diez por ciento (10%) a un veinte por ciento (20%) o más, cuando se realicen, además del cobro de alquileres, gestiones propias de la administración, dependiendo de la complejidad de éstas.
- a) En todos los casos el arrendador deberá pagar la comisión más IVA.

CAPITULO IV

DE LAS OBLIGACIONES DE LOS CORREDORES RESPECTO A LOS DEMAS COLEGAS

ARTICULO 7

- a) Las relaciones entre colegas han de estar basadas en los principios de lealtad, mutuo respeto, consideración y justa solidaridad, tanto con los agremiados GPI, como los que no.
- b) El agremiado debe contribuir a mantener la armonía y la mejor relación humana entre colegas.
- c) El agremiado deberá respetar, en todo momento y circunstancia, el buen nombre, dignidad y honra del colega y abstenerse de toda expresión que pueda ir en contra de su reputación y prestigio.

- d) El agremiado se abstendrá de solidarizarse con un colega cuya labor vaya en demérito de la profesión y la Gremial de Profesionales Inmobiliarios–GPI.
- e) Se denominará “corredor del vendedor o propietario” a quién tenga la autorización o la exclusividad para la venta, alquiler o permuta de un bien; y “corredor del comprador o del inquilino”, a quien presente un cliente interesado en dicho bien.
- f) La autorización de corretaje de venta o alquiler de un bien inmueble que por escrito tenga un PI debe respetarse. Quien coopere con otro agente no debe suscitar la intervención de otro colega o terceros sin el consentimiento del primero. En cuyo caso deberá, por escrito, informar del inmueble al tercer agente, haciéndole mención clara que el mismo está siendo promovido por el PI que se lo refirió originalmente, que es el que posee una autorización de venta o una exclusividad y realizando un pacto previo por escrito del porcentaje a otorgar en caso de referido.
- g) Está prohibido hacer creer a un cliente o a un colega que se trabaja en el negocio planteado con otro agente, sino fuere cierto.
- h) El hecho de que se haya llegado a un acuerdo con un PI no le impedirá a otro llegar a algún otro acuerdo similar, una vez se haya vencido o rescindido la fecha del contrato del primero.
- i) Toda negociación relacionada a una propiedad que tenga el PI, será llevada a cabo con dicho PI y no con el propietario mismo, a excepción de los casos en que el PI esté de acuerdo y se pacte por escrito.
- j) No es ético mostrar a otro PI una propiedad o darle datos específicos de ella (dirección exacta, nombre, dirección y teléfono del dueño, etc.) con el fin de comprometerlo, si no se lo ha solicitado. Por tanto, no se consideran como ofrecidas formalmente, las propiedades que no han sido solicitadas por escrito a las empresas o miembros de la GPI que las tengan.
- k) El PI no deberá ofrecer sus servicios a un cliente que haya sido presentado por otro colega. Si lo hace, dentro del período de vigencia del mandato de venta de quién lo presentó, es su deber informárselo con el fin de llegar a algún arreglo de repartición de comisión, mitad y mitad, sobre cualquier inmueble que se negocie dentro de dicho período.
- b) Cuando un corredor presenta un cliente a otro corredor que tiene una propiedad específica en su inventario, debe: Informar por escrito el nombre de su cliente; visitar la propiedad conjuntamente con el corredor de la propiedad, o solo, si es autorizado por éste; mantener al corredor de la propiedad informado sobre el desarrollo de la gestión; establecer un término por escrito y razonable para culminar la operación con el cliente reportado.

- c) Para claridad y protección, todas las relaciones comerciales entre colegas, como son: presentación de clientes, ofrecimiento de inmuebles, establecimiento de participación en las comisiones, autorización para el involucramiento de otros colegas o terceros, etc., deben tener soporte escrito.

ARTICULO 8

REPARTO DE LAS COMISIONES

- a) El reparto de las comisiones o remuneraciones entre corredores, debe hacerse siempre sobre la base fijada previamente por escrito, con el objeto de evitar cualquier discusión ó malos entendidos, cuando el negocio se realice. En ausencia de un convenio escrito, la comisión o remuneración total será dividida en dos partes iguales: una para el corredor del propietario, y otra para el corredor del comprador o inquilino, cincuenta por ciento cada parte.
- b) El corredor que solicita u ofrece un bien a otro corredor, debe especificarle, antes de iniciar cualquier negociación, si trabaja sólo o con otros colegas, así como la comisión que le ha sido acordada por el propietario, y su disposición de compartir la misma, en la proporción que estuviera dispuesto a hacerlo.
- a) Cuando la gestión de un corredor se limita a poner en contacto al corredor del vendedor con el corredor del comprador, “y en ausencia de convenio escrito en contrario”, se establece que dicha gestión de enlace sea remunerada con diez por ciento (10%) de la comisión total del negocio o lo previamente pactado por ambas partes. En caso de que sean terceros, ajenos a la profesión, los que hicieren el contacto y solicitaren una participación, se establece que dicha gestión de enlace no sea mayor al diez por ciento (10%) de la comisión total del negocio.
- b) Todo PI que reciba una autorización o exclusividad de venta, deberá pedir al propietario que se la otorga por escrito y consignar en ella el (los) nombre(s) del cliente(s) trabajado(s) anteriormente por otro(s) corredor(s) legítimamente autorizado(s). De venderse la propiedad a uno de esos clientes, el agente que lo trabajó en su momento tendrá derecho a cobrar el 50% de la comisión, y el otro 50% corresponderá al corredor que tiene ahora la autorización de venta. Queda establecido que ese derecho del corredor original sobre un cliente en específico y por propiedad trabajada, se mantiene por un plazo de sesenta días a partir de la fecha del acuerdo con el nuevo corredor; terminado dicho plazo, desaparece el compromiso frente al primero.

CAPITULO V

DE LAS NORMAS SOBRE PUBLICIDAD

ARTICULO 9

- a) Los anuncios o rótulos “EN VENTA”, “SE ALQUILA”, fijados en un bien inmueble por un PI que tenga autorización, deben respetarse y no poner otro similar a la par.
- b) Bajo ninguna circunstancia debe el PI quitar el rotulo de otro PI.
- c) El PI que tiene mandato para vender o alquilar un inmueble que tiene un letrero de otro PI cuyo contrato ha vencido, deberá solicitar al propietario del inmueble retirar dicho letrero y no hacerlo él mismo.
- d) El PI, en sus gestiones publicitarias se limitará a demostrar la bondad de lo que vende, pero nunca deberá perjudicar, en forma alguna, a un compañero corredor, o tercero. Deberá siempre mantener los más altos principios de competencia leal.
- e) El PI podrá hacer uso del logotipo de la GPI en su publicidad, vehículo, oficina, etc., siempre que cumpla con lo previsto en sus Estatutos y Código de Ética.

CAPITULO VI

SOBRE LAS DENUNCIAS Y LOS LITIGIOS ENTRE CORREDORES Y ENTRE CORREDORES Y TERCEROS

ARTICULO 10

- a) El PI debe conducir sus negocios de modo que evite litigios entre colegas. En caso de litigios entre dos corredores, dicho litigio debe ser objeto de un arbitraje conforme a los Reglamentos y Código de Ética de la GPI, antes de someterlos a los tribunales de justicia.
- b) Si un PI tiene vendedores a su cargo, como agentes, o socios no agremiados a la GPI, la responsabilidad de las actuaciones de éstos, en cuanto a las relaciones con los miembros de la GPI y las obligaciones para con ésta, recaerán sobre el PI agremiado a la GPI.

- c) El PI está obligado a denunciar ante la Junta de Directores o ante la Comisión Ética y de Reglamentos de la GPI, las prácticas fraudulentas o no éticas de otros corredores – sean miembros de la GPI o no – quién recomendará las medidas pertinentes.
- d) Los litigios entre un PI miembro de la GPI y un tercero, podrán ser sometidos ante la Junta de Directores de la GPI, la cual apoderará al Comité Disciplinario de dicha disputa. En el caso de que dicho Comité sea incapaz de resolver la diferencia y que el asunto trascienda a los Tribunales, la GPI brindará todo su apoyo al miembro perjudicado, siempre y cuando a su juicio el agremiado tuviera la razón.

CAPITULO VII

DE LOS ÓRGANOS DISCIPLINARIOS

ARTICULO 11

- a) La supervisión de las correctas prácticas y aplicación del presente código las llevará a cabo el Comité de Ética y Reglamentos.
- b) La misión de dirimir los conflictos entre los miembros de la GPI entre sí o con algún tercero, por la violación a las previsiones del presente código le corresponderá, en primer término al Comité Disciplinario, el que será apoderado por la Junta de Directores de los conflictos que le hayan sido sometidos cuando no se esté conforme con la decisión tomada por dicho Comité Disciplinario, la parte que se considere lesionada en sus derechos podrá llevar su caso ante la Junta de Directores de la GPI.
- c) Toda denuncia contra un PI, deberá ser presentada por escrito y estar acompañada de pruebas fehacientes, a juicio del Comité Disciplinario, según corresponda. Este, a su vez, levantará la información y procederá a actuar como considere pertinente, debiendo oír a las dos partes, tratando de recabar la mayor información y pruebas posibles y procurando llegar a un acuerdo amistoso entre las partes. Si llegare a demostrarse falta de interés de parte del denunciante o hiciere caso omiso de las indicaciones que el Comité Disciplinario le haga, se desestimará la denuncia en un lapso de treinta días. Se procederá igual si la denuncia proviene de un PI hacia otro, o de un PI a terceros. Si el que fuere denunciado no acudiere a las audiencias para las que el Comité Disciplinario le citare y/o no facilitare a éste las pruebas requeridas, el Comité dará por cierto lo dicho por la parte acusadora, salvo que el denunciado presentare excusa muy justificada para no hacerlo o que el Comité Disciplinario no pudiese probar que dichos requerimientos le fueron notificados al acusado, al menos con ocho días de anticipación.

- a) Según las disposiciones del Reglamento de la GPI, en los casos de violación a las disposiciones de éstos, sus Reglamentos y por el incumplimiento de algunas de las normas de este código, se aplicarán las siguientes sanciones, según fuere el caso: 1) Amonestación; 2) Suspensión temporal condicionada por un término no mayor de seis meses; 3) Expulsión definitiva.
- b) En los casos de suspensión, el miembro sancionado no tendrá derecho a participar en ninguna Asamblea mientras dure la suspensión, o a obtener los demás beneficios de la Gremial, teniendo sin embargo la obligación de pagar las cuotas mensuales y extraordinarias que se hayan fijado.

ARTICULO 12

LAS MEDIDAS DISCIPLINARIAS SE APLICARAN DE LA MANERA SIGUIENTE:

- a) Estas sanciones serán aplicadas, según la gravedad del caso, a juicio del Comité Disciplinario o de la Junta de Directores. En vista de esa misma gravedad, podrá decretarse la expulsión inmediata de un agremiado, sin que medie amonestación o suspensión alguna.
- b) Las amonestaciones, suspensión o expulsión se comunicarán de manera escrita; las hará el Comité Disciplinario o el Comité de Revisión.
- c) Es entendido que el PI podrá ejercer el derecho a la defensa, presentando las pruebas que lo exoneren de culpabilidad, solicitando revocatoria ante el mismo Comité Disciplinario o apelación ante el Comité de Revisión; pero, en todo caso, la sanción se ejecutará mientras se resuelva la apelación.

NOTA: Este código fue debatido, aprobado y puesto en vigencia por la Junta Directiva GPI el 15 de abril del año 2013.

Junta Directiva GPI 2012-2013