



CODIGO DE ETICA **ASOCIACIÓN DE EMPRESAS INMOBILIARIAS (AEI)**

Dando cumplimiento a lo establecido en los Estatutos Sociales de la Asociación de Empresas Inmobiliarias, 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, ha considerado pertinente someter a la consideración de la Asamblea General Extraordinaria de la Asociación el presente texto, que podría denominarse “Código de Ética de la Asociación de Empresas Inmobiliarias de la República Dominicana”, a los fines de dotar a esta Asociación 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 de Bienes Raíces, como intermediario y como actor de primer orden en las operaciones inmobiliarias.

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

A los efectos de este código, en lo adelante las empresas corredoras (miembros principales) y los miembros aliados (corredores y agentes), estarán representados por las siglas CBR (Corredor y/o Agente de Bienes Raíces), y la Asociación de Empresas Inmobiliarias, por las siglas AEI.

CAPITULO I

DE LOS ELEMENTOS BÁSICOS PARA SER UN CORREDOR DE BIENES RAÍCES Y DE LAS NORMAS GENERALES DE CONDUCTA.

ARTICULO I

a) El CBR deberá cumplir con todas las leyes del país y los Estatutos, Código de Ética y demás reglamentos que dicte la AEI.

b) El CBR en sus actuaciones con las partes contratantes de una negociación, será leal y veraz y deberá actuar de buena fe, guiándose siempre por las normas del honor y de la ética profesional.

c) El CBR 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 CBR debe asesorar correctamente a sus clientes, para lo cual debe tener los conocimientos básicos de la profesión de correduría de bienes raíces, 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 CBR, 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 CBR debe someter ofertas y contra ofertas objetivamente a las partes 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 CBR CON SUS REPRESENTADOS Y CLIENTES.

ARTICULO 2

a) Para la protección de todas las partes, el CBR 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 CBR tendrá cuidado razonable de que los documentos pertinentes a la compra, venta o alquiler de bienes raíces se mantengan disponibles para el uso de exenciones escritas o correcciones.

c) Conforme a los términos y condiciones del acuerdo de manejo de propiedad, ya sea para su venta o alquiler, el CBR debe poner debida atención a los derechos, responsabilidades, beneficios, seguridad y salud de sus representados.

d) Al iniciar un contrato, el CBR 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.

e) El CBR 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) Es preferible que un CBR no reciba depósito a su nombre como compromiso de compra de parte de un interesado, pero si es imprescindible para que la operación se materialice, debe informarlo inmediatamente al propietario.

g) El CBR mantendrá en una cuenta especial, en una adecuada institución, separado de sus propios recursos, el dinero de los clientes que quede bajo su custodia.

h) El CBR no hará una mala utilización 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, siempre se calcularán sobre el precio que se indique en el contrato de correduría; pero, en definitiva, sobre el precio real de la venta.

ARTICULO 4 **COMISIÓN POR VENTA DE PROPIEDADES.**

a) La Comisión mínima por venta de propiedades urbanas que le corresponde al CRB, es el cinco por ciento (5%) del valor real de la venta, (salvo acuerdo diferente). 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 el ITBIS 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, el Corredor de Bienes Raíces tendrá derecho al diez por ciento (10%) de las arras depositadas. En todo caso, el CBR de bienes raíces podrá acordar con el propietario un porcentaje mayor o menor de acuerdo con las circunstancias.

c) Cuando una negociación de venta no se perfeccione por causas imputables al propietario, el Corredor de Bienes Raíces tendrá derecho, si así lo estableciera su contrato, a un mínimo de un veinticinco por ciento (25%) de la comisión acordada.

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; si es a más de un año podría negociarse una comisión mayor. Cuando el alquiler se contrate por un periodo menor, se cobrará del siguiente modo: veinticinco por ciento (25%) de la renta de un mes por el primer trimestre 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 de Bienes Raíces, este no devolverá la comisión ni total ni parcialmente. Pero en este caso, podrá ofrecer gestionar de nuevo el alquiler sin cobrar comisión o renunciando a parte de ella.

c) El propietario arrendador por lo regular es quien paga la comisión, sin embargo podrían considerarse acuerdos diferentes.

ARTICULO 6 **COMISIÓN POR ADMINISTRACIÓN DE ALQUILERES.**

a) Cuando la gestión de un CBR 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.

b) El CBR 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.

c) En todos los casos el arrendador deberá pagar el ITBIS de la comisión.

CAPITULO IV

DE LAS OBLIGACIONES DE LOS CBR 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.

b) El asociado debe contribuir a que prime la armonía y la mejor relación humana entre colegas.

c) El asociado 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 asociado se abstendrá de solidarizarse con un colega cuya labor vaya en demérito de la profesión y la Asociación de Empresas Inmobiliarias – AEI). Se denominará “corredor del vendedor o propietario” a quien 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 correduría de venta o alquiler de un bien inmueble que por escrito tenga un CBR debe respetarse. Quien coopere con otro corredor 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 corredor, haciéndole mención clara que el mismo está siendo promovido por el CBR que se lo refirió originalmente, que es el que posee una autorización o una exclusividad de venta o alquiler.

g) Está prohibido hacer creer a un cliente o a un colega que se trabaja en el negocio planteado con otro corredor, sino fuere cierto.

h) El hecho de que se haya llegado a un acuerdo entre un propietario y un CBR no le impedirá a otro CBR llegar a algún otro acuerdo similar, una vez se haya vencido o rescindido la fecha del contrato del primero.

i) Los CBR no solicitarán conocer los acuerdos entre el propietario y el CBR que tiene el contrato, pero si este ultimo se niega a revelar la fecha en que vence dicho acuerdo existente, el primero podrá contactar al propietario para saber dicha información y hacer nuevos acuerdos, los cuales entrarían en vigencia a partir de la fecha de vencimiento de los existentes, o de su rescisión.

j) Toda negociación relativa a una propiedad que tiene su CBR, será llevada a cabo con dicho CBR y no con el propietario mismo, a excepción de los casos en que el CBR esté de acuerdo.

k) No es ético mostrar a otro CBR 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 AEI que las tengan.

l) El CBR no deberá ofrecer sus servicios a un cliente que haya sido presentado por otro colega. Si lo hace, dentro del periodo de vigencia del mandato de venta o alquiler de quien 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.

m) 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, razonable para culminar la operación con el cliente reportado.

n) 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, 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 su grupo, y otra para el corredor del comprador o inquilino y su grupo, cincuenta por ciento cada parte.

b) El corredor de bienes raíces que solicita u ofrece un bien a otro corredor, debe especificarle, antes de iniciar cualquier negociación, si trabaja solo 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.

c) Cuando la gestión de un Corredor de Bienes Raíces o un grupo de corredores 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 veinte por ciento (20%) de la comisión total del negocio. 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.

d) Todo CBR que reciba una autorización o representación de venta o alquiler, deberá pedir al propietario que se la otorga, consignar en ella el (los) nombre(s) de cliente(s) trabajado(s) anteriormente por otro(s) corredor(es) legítimamente autorizado(s). De venderse la propiedad a uno de esos clientes, el corredor 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 CBR que tenga autorización, deben respetarse y no poner otro similar a la par.

b) Bajo ninguna circunstancia debe el CBR quitar el rotulo de otro CBR.

c) El CBR que tiene mandato para vender o alquilar un inmueble que tiene un letrado de otro corredor cuyo contrato ha vencido, deberá solicitar al propietario del inmueble retirar dicho letrado y no hacerlo él mismo.

d) El CBR, 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 CBR podrá hacer uso del logotipo de la AEI 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 CBR 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 Estatutos y Código de Ética de la AEI, antes de someterlos a los tribunales de justicia.

b) Si un CBR tiene vendedores a su cargo, como agentes, o socios no asociados a la AEI, la responsabilidad de las actuaciones de éstos, en cuanto a las relaciones con los miembros de la AEI y las obligaciones para con ésta, recaerán sobre el CBR incorporado a la AEI.

c) El CBR está obligado a denunciar ante la Junta de Directores o por ante la Comisión Ética y de Reglamentos de la AEI, las prácticas fraudulentas o no éticas de otros corredores – sean miembros de la AEI o no – para que éstas a su vez apoderen al Comité Disciplinario, quien tomará las medidas pertinentes.

d) Los litigios entre un corredor miembro de la AEI y un tercero, podrán ser sometidos ante la Junta de Directores de la AEI, 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 AEI brindará todo su apoyo al miembro perjudicado, siempre y cuando a su juicio el asociado 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 AEI 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 sé este conforme con la decisión tomada por dicho Comité Disciplinario, la parte que se considere lesionada en sus derechos podrá llevar su caso por ante la Junta de Directores de la AEI.

c) Toda denuncia contra un CBR, 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 desestimaré la denuncia en un lapso de treinta días. Se procederá igual si la denuncia proviene de un CBR hacia otro, o de un CBR 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.

d) Según las disposiciones de los Estatutos Sociales de la AEI, 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 verbal, privada. Amonestación escrita privada o pública.
- 2. Suspensión temporal condicionada por un término no mayor de seis meses;
- 3. Expulsión definitiva.

e) 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 Asociación, 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 asociado, 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 CBR 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 Asamblea General Extraordinaria celebrada el 5 de julio del año 2001.

**LIC. VICTOR ANTONIO BÁEZ GÓMEZ
PRESIDENTE**