



Catálogo de Buenas Prácticas en la Intermediación Inmobiliaria AMPI Mérida A.C.

EDICIÓN
2024



El presente documento establece los lineamientos de conducta que son considerados “el deber ser” y que deben de regir la actividad inmobiliaria, con objeto de que eleve los estándares de actuación del asesor inmobiliario. Éstos deben practicarse en el ejercicio cotidiano de la asesoría e intermediación o corretaje tanto, entre los miembros de la asociación, clientes y el público en general.

l) Son consideradas como buenas prácticas del profesional inmobiliario con el sector las acciones siguientes:

- El Profesional Inmobiliario conoce y respeta los elementos de carácter jurídico concernientes al ejercicio de su actividad profesional, tales como Códigos, Leyes y Reglamentos, así como Normas Oficiales expedidos por las autoridades.
- El Profesional Inmobiliario colabora con las instituciones de Servicio, el Sector Público, y los Colegios para atender las demandas de la sociedad en el ámbito de su profesión, de igual manera brinda apoyo en caso de emergencias y desastres, así como en actividades altruistas.
- El Profesional Inmobiliario observa y fomenta los valores morales tales como: La ética, el respeto al prójimo, la tolerancia, la bondad, la paz, la solidaridad, la justicia, la responsabilidad, la equidad, la amistad, la libertad o la honestidad, entre otros, ello en el ejercicio profesional y en todas sus acciones, sobretodo el respeto que se merece así mismo, a sus clientes, a sus colegas y en general a la sociedad.
- El Profesional Inmobiliario observa y fomenta los valores del respeto y solidaridad para defender los intereses de su colegiado; promueve la unidad entre sus colegas, conciente que la actividad individual, se refleja en forma colectiva en el prestigio del gremio.
- Considera que su profesión es “de servicio”; el Profesional Inmobiliario dispone de toda su capacidad y experiencia al servicio del cliente.
- Propicia que los Profesionales Inmobiliarios se conviertan en líderes de servicio a la sociedad y desarrollen acciones permanentes de solidaridad dentro de su campo.
- Desarrollan acciones colegiadas que propician el sano desarrollo de la profesión y servicio a la sociedad.
- El Profesional Inmobiliario no discrimina, debe ser, en todo momento, “incluyente” con todas las personas sin importar edad, sexo, preferencias, raza, ideología, religión o capacidades físicas o psicológicas.

- El Profesional Inmobiliario no ejerce violencia de ningún tipo: Debe promover en todo momento la igualdad laboral y mantener los centros de trabajo de cada asociado libres de discriminación y violencia, por cualquier razón, ya sea de género así como cualquier otra situación en materia de género que se pudiera presentar con sus colaboradoras.
- El Profesional Inmobiliario participa activamente en el crecimiento y desarrollo del sector inmobiliario en el Estado.
- El Profesional Inmobiliario habla y actúa con la verdad, aun sobre sus propios intereses, haciendo de la verdad una cuestión de honor.

II) Son consideradas como buenas prácticas del profesional inmobiliario con los clientes las acciones que se mencionan a continuación:

- El Profesional Inmobiliario guarda discreción y confidencialidad respecto de la información directa o indirecta que reciba de su cliente, o empleador, considerando esta información como secreto profesional.
- El Profesional Inmobiliario cuenta con el conocimiento y las habilidades profesionales que involucran la actividad de asesoría inmobiliaria; ello, para realizar el trabajo que le ha sido encomendado, y en caso contrario, estudia y se asesora por los especialistas, para conservar, la titularidad de la responsabilidad ante su cliente por los trabajos realizados a través de dichos especialistas, como peritajes, avalúos, entre otros.
- El Profesional Inmobiliario comercializa y promueve desarrollos inmobiliarios apegados al marco legal, para garantizar certeza jurídica al patrimonio de los clientes.
- El Profesional Inmobiliario sustenta, en instrumentos legales, la comercialización y promoción de productos inmobiliarios acordes a las leyes y normas que rigen del gremio y toda actividad inmobiliaria, como el contrato de promoción y/o prestación de servicios y/o comisión mercantil con la parte vendedora, el Aviso de Privacidad y la Carta de Derechos del Consumidor, como documentos mínimos.
- El Profesional Inmobiliario reconoce, identifica y promueve la buena calidad de los desarrollos inmobiliarios.
- El Profesional Inmobiliario, antes de comercializar y promover un inmueble, integra debidamente el expediente que contenga la documentación analizada y sin impedimentos legales o financieros del propietario y del inmueble, para garantizar certeza legal de la operación inmobiliaria facultativa.

- El Profesional Inmobiliario deberá buscar que el inmueble se publicite con el precio justo, sustentado en la realización de un avalúo u opinión de valor que refleje el precio real en el mercado.
- En operaciones compartidas entre colegas, el Profesional Inmobiliario que poseé la exclusividad del inmueble mediante contrato, establece desde un principio las condiciones comerciales del inmueble.
- En caso de que el cliente planteé situaciones inapropiadas en el ámbito legal o fraudulentas, que perjudiquen al cliente mismo o a un tercero, el Profesional Inmobiliario debe orientar al cliente para conducirse de manera ética y moral, tal cual dicta el “deber ser”, o bien, abstenerse de participar terminantemente en este tipo de operaciones.
- El Profesional Inmobiliario cumple su Oferta de Servicios en cuanto a calidad, cantidad, tiempo y condiciones comerciales, aunque en situaciones adversas tenga que responder “encima” de sus propios intereses.
- El Profesional Inmobiliario se capacita, se certifica y actualiza, por lo que es conciente que su actividad requiere conocimientos especializados, que se obtienen a través de la formación continua.
- El Profesional Inmobiliario promueve cumplir en forma detallada con lo indicado en los contratos que celebre.
- El Profesional Inmobiliario respeta los precios autorizados por el cliente vendedor al comercializar sus inmuebles sin recurrir al manejo de sobre precios.
- El Profesional Inmobiliario comprende la importancia del tiempo de sus clientes y colegas, por lo que es puntual en las citas, firmas, eventos, compromisos de entrega o envío de información.
- El Profesional Inmobiliario expone al cliente las circunstancias adversas que se puedan presentar en una operación inmobiliaria, compra, proyecto u obra y que puedan modificar las condiciones comerciales planteadas, advirtiendo al cliente o usuario final de los incrementos en el costo de los proyectos o variaciones en el tiempo de entrega y prórroga establecido en contrato, penalización en caso de incumplimiento por alguna de las partes, lo que se debe entregar al momento de firmar los contratos.
- El Profesional Inmobiliario debe brindar asesoría en relación al cálculo y pago de los impuestos generados en la compraventa de inmuebles, así como gastos notariales, y cualquier otro gasto inherente a la operación.
- El Profesional Inmobiliario es escrupuloso en el manejo de los recursos económicos de sus clientes, cuando su administración sea indispensable.

- El Profesional Inmobiliario asesora al cliente, cuando éste quiere fijar el valor de su propiedad en moneda extranjera: Hará de su conocimiento las razones por las cuales el comportamiento del valor de los bienes raíces, es totalmente ajeno al comportamiento de las fluctuaciones de las divisas y el riesgo en el que incurre al insistir en tal proposición.

III) Son consideradas como buenas prácticas del profesional inmobiliario con los colegas y aliados comerciales, las acciones que se mencionan a continuación:

- El Profesional Inmobiliario fomenta el respeto hacia el colega así como también hacia el personal adscrito al colega.
- En operaciones compartidas o en alianzas comerciales el Profesional Inmobiliario firma un convenio de colaboración y/o acuerdo comercial entre colegas, estableciendo las condiciones con las cuales se trabaja, de acuerdo a los buenos usos y costumbres de la plaza.
- El Profesional Inmobiliario brinda servicios de intermediación con otros asociados y afiliados a través de operaciones inmobiliarias confiables, para brindar certeza a las alianzas comerciales en pro del cliente y de la actividad inmobiliaria
- El Profesional Inmobiliario nunca utiliza información de otro profesional inmobiliario sin su autorización expresa.
- El Profesional Inmobiliario es claro y transparente en sus políticas de comisiones tanto con sus colaboradores, como con sus aliados comerciales.
- El Profesional Inmobiliario cuida que sus colaboradores tengan condiciones de trabajo dignas y con seguridad física, que fomenten su desarrollo humano y profesional, por lo que tendrá un programa de capacitación continua.
- El Profesional Inmobiliario ofrece en el mercado y a sus colegas, sus propiedades en exclusiva, y mantiene actualizada la información y las retira, una vez que dejen de estar a la renta y/o venta.
- El Profesional Inmobiliario descarta el mal uso de las herramientas tecnológicas de envío y recibo de contenido, información general, particular o íntima, tales como redes sociales, correos electrónicos, plataformas de conversaciones (chats), CRM's, cualquier plataforma, o medio de comunicación: En ningún momento de be promover se genere contenido que sea utilizado en perjuicio ético, moral, financiero o patrimonial de los colegas.
- El Profesional Inmobiliario se opone a la realización de prácticas desleales, así como todas aquellas acciones u omisiones que puedan afectar al usuario y a su patrimonio.

- El Profesional Inmobiliario se enorgullece de serlo y se identifica como tal desde el primer contacto, con clientes, con colegas o público en general para solicitar información sobre alguna propiedad de su interés.
- El Profesional Inmobiliario entrega a sus colegas, en tiempo y forma el pago de comisiones y/o honorarios en operaciones compartidas en los términos acordados por escrito en el contrato de colaboración y/o acuerdo comercial o similar que se suscribió.
- El Profesional Inmobiliario acuerda el monto de las comisiones dentro del parámetro local, de tal manea que no demerite el ejercicio profesional.
- En las operaciones inmobiliarias en las que existan intermediarios de la parte compradora y la parte vendedora, el Profesional Inmobiliario reconoce que debe abstenerse de proponer divisiones intermedias con terceros, que dividan en tres o más partes las comisiones devengadas.

Todo lo mencionado presente en el documento será de manera enunciativa más no limitativa y es deber de los usuarios o de quienes apliquen el presente siempre proporcionar armonía, el buen trato y todo lo que favorezca al fortalecimiento de la asociación y de sus miembros, así como proteger al usuario de los servicios brindados por los asesores inmobiliarios.

Mérida Yucatán México a 13 de Diciembre 2022.

ATENTAMENTE:

CONSEJO DIRECTIVO AMPI MÉRIDA

AMPI Mérida A.C.
Calle 19 esquina con 20 No. 93
Interior 17 y 18 Altos Col. Itzimná.
Tel. (999) 290 1760 / 61