

# CÓDIGO DE ÉTICA DEL CORREDOR INMOBILIARIO

LONJA DE PROPIEDAD RAÍZ DE MEDELLÍN Y ANTIOQUIA



## 1. INTRODUCCIÓN:

### A. MARCO ÉTICO

La actividad del corretaje debe ser guiada por criterios, conceptos y claros principios éticos, por lo tanto, deberá estar ajustada a las disposiciones de las siguientes normas que constituyen su Código de Ética Profesional.

Esta reglamentación será el marco del ejercicio de la actividad del corredor.

### B. MARCO NORMATIVO

Además de los principios éticos que rigen la actividad del corredor inmobiliario, su labor se encuentra regulada por el Código de Comercio y los diferentes pronunciamientos de las altas cortes como precedente jurisprudencial, que constituyen el marco normativo de la actividad.

El artículo 1340 del Código de Comercio establece que "Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación".

De la definición anterior emanan las dos condiciones necesarias para tener la calidad de corredor inmobiliario, la primera es tener un conocimiento especial del mercado de propiedad raíz y la segunda que se ejerza de manera permanente esta actividad. Así lo ha explicado la Corte al definirlos como aquellas personas que por virtud del conocimiento del mercado, y con él la idoneidad y el grado de calificación que éste otorga, tienen como rol profesional y funcional, la intermediación.



De igual manera, el artículo 1341 del Código de Comercio dispone que "El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual, y en su defecto, a la que se fije por peritos.

**El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga"**

La comisión, en efecto, se causa sólo si el negocio final se celebra gracias a la eficaz mediación del corredor siempre que tenga realidad u obediencia a su intermediación. Será necesario, por consiguiente, la identidad plena entre el negocio concertado por la actividad del corredor y el celebrado, es decir debe darse una relación de causa a efecto entre la gestión realizada y la celebración del contrato por la mediación o intermediación de aquel.

"Si se acredita que el corredor propició el acercamiento de las partes, si éstas finalmente llegan a un acuerdo y si existe un nexo de causalidad entre tales circunstancias, se configura el derecho a percibir la remuneración estipulada"

Lo anterior no significa que el corredor contraiga una obligación de resultado, consistente en que se haga el negocio, ya que el corredor es un simple intermediario encargado de acercar a las partes, la ejecución misma del acto jurídico le ocupa ya a los sujetos intervinientes en la realización del negocio a las cuales el corredor acercó, y así lo ha reiterado la corte diciendo que *"Sólo a estas últimas corresponde la realización del acto jurídico relacionado con el negocio que se persigue. Entonces, lo que ocurre es que el derecho del corredor a la comisión es un derecho sujeto a condición suspensiva, consistente precisamente en la celebración del negocio en el cual intervino."*

Así lo ratifica la Corte en pronunciamiento del año 2011 diciendo que *"aunque es posible que el intermediario, después de acercar a las partes, realice otras actividades de acompañamiento tendientes a lograr el perfeccionamiento del negocio, ellas constituyen tareas aledañas que no son de su esencia, y en las que puede tener interés, precisamente, porque sólo cuando nace el negocio en el cual interviene, surge su derecho a percibir la remuneración."*

En este pronunciamiento la Corte además de aclarar la función del corredor, especifica también la necesidad de que "nazca" el negocio jurídico en el que intervino el corredor para que surja el derecho a la remuneración. Para lograr una mayor claridad sobre el derecho a la remuneración, en aquellos casos en que se arriba el acuerdo de voluntades en una promesa de compraventa pero finalmente no se logra la efectiva tradición del inmueble, es necesario aclarar qué podemos entender como negocio jurídico celebrado.

En lo concerniente, el tratadista Jaime Alberto Arrubla Paucar magistrado de la Corte Suprema de justicia, ha dicho que; *debemos entender que la Ley se refiere, con negocio celebrado, al contrato definitivo que pretendía el encargante y no aquellos contratos que son preparatorios de aquel* . Así pues, la promesa de compraventa, en principio, no es más que un acto preparatorio previo al contrato pretendido que viene a ser la compraventa.

Para que el derecho a la comisión se genere con la sola firma de la promesa de compraventa, debe ser dicha promesa la labor pretendida por el encargante, que en este caso es la persona interesada en vender el inmueble, pero de manera general la labor del corredor inmobiliario se encamina a lograr la compraventa de un inmueble y ésta es la motivación por la que una persona interesada en vender una propiedad solicita los servicios del corredor por tanto, si el acto preparatorio de compraventa es el contrato pretendido por el encargante, deberá acordarse así de manera expresa.

## 2. OBJETO Y CAMPO DE APLICACIÓN:

### A.

El presente Código de ética tiene como propósito establecer los principios de buena conducta que deben guiar el actuar del Corredor Inmobiliario, para lograr que su actuación esté orientada siempre al respeto y defensa de los derechos e intereses de sus clientes, así como a la eliminación de prácticas que puedan generar perjuicios a los clientes, colegas y comunidad en general, y que vayan en contra vía de la libre y sana competencia.

### B.

El presente Código de Ética será aplicable y extensivo al corredor inmobiliario vinculado al gremio



### 3. PERFIL DEL CORREDOR INMOBILIARIO:

La persona que se dedica a ejercer la actividad de corretaje inmobiliario se caracteriza por:

#### 3.1

Ejercer su actividad de manera honesta, lo que se traduce en enmarcar el manejo de sus negocios en principios como el de la lealtad y la claridad, además del respeto por sus clientes, sus colegas y la comunidad en general.

#### 3.2

Por tener el conocimiento necesario para el adecuado ejercicio de la actividad y está en permanente actualización de los mismos.

#### 3.3

Por desarrollar su actividad de manera habitual.



### 4. TÉRMINOS Y DEFINICIONES:

**Corredor:** Es la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación.

**Cliente:** Es toda persona natural o jurídica con la cual el corredor inmobiliario establece y mantiene una relación contractual o legal para la prestación del servicio de corretaje.

**Contrato de corretaje:** Es el acuerdo de voluntades por medio del cual el corredor se obliga frente al cliente a desarrollar su actividad como intermediario de manera personal, a través de la fuerza de ventas de su empresa, o en asocio con otro u otros inmobiliarios, encaminada a procurar la enajenación de un bien inmueble.

**Ética:** Conjunto de normas morales que rigen la conducta humana.

### 5. PRINCIPIOS GENERALES:

La persona que se dedica a ejercer la actividad de corretaje inmobiliario se caracteriza por:

#### 5.1

El Código de Ética, como conjunto de normas de conducta, tiene como finalidad determinar los principales fines de la actividad y el modo legítimo de alcanzarlos.

#### 5.2

La actividad de corretaje inmobiliario exige del corredor el conocimiento y la competencia del sector que le permita ofrecer un acompañamiento eficaz en la prestación de sus servicios.

### 5.3

En virtud del principio de responsabilidad el corredor inmobiliario debe asesorarse por profesionales en los temas que así lo requiera el desarrollo de la negociación.

### 5.4

El corredor inmobiliario deberá hacer uso adecuado de la publicidad como medio para captar y conservar sus clientes, suministrando información clara, verificable, oportuna y veraz.

## 6. OBLIGACIONES FRENTE A SUS CLIENTES:

### 6.1

La relación del corredor con sus clientes debe desarrollarse con total transparencia y honestidad en relación con los términos del acuerdo celebrado.

### 6.2

La actuación del corredor inmobiliario debe estar enmarcada en la diligencia y el cuidado necesario para garantizar la conservación de los intereses de las partes.

### 6.3

Conocer el sector inmobiliario como medio en el que desarrolla su actividad, así como obtener la completa información de las circunstancias que desde el punto de vista jurídico, físico o técnico puedan influir en la comercialización de los inmuebles y darla a conocer de manera oportuna a los interesados.

### 6.4

El corredor inmobiliario está obligado a rechazar cualquier acto o circunstancia que implique fraude o engaño, tanto para sus clientes como para terceros.

### 6.5

No le es lícito, en ningún caso, acordar con otros corredores o con terceros, formas de obtener ventajas ilegítimas en los negocios que se han recibido en encargo.

### 6.6

No le es lícito divulgar los hechos que ha conocido de sus clientes bajo confidencialidad, máxime si de su divulgación se deriva perjuicio para esos clientes, o para terceros.

## 7. OBLIGACIONES FRENTE A LOS COLEGAS:

### 7.1

La buena fe y la lealtad para con sus colegas son las condiciones básicas de un ejercicio libre y honesto de la profesión.

### 7.2

Actuar con la mayor prudencia cuando emita conceptos sobre actuaciones profesionales de un colega o del gremio al que pertenece.

### 7.3

Debe desechar cualquier medio que implique competencia desleal, por lo cual le está prohibido al corredor inmobiliario recibir u ofrecer recompensas, con el fin de desplazar a sus competidores en el ejercicio de la actividad.

## RÉGIMEN DISCIPLINARIO

### 8. DE LAS FALTAS:

Son faltas que afectan el ejercicio de la actividad:

#### A.

Obrar con mala fe en los negocios.

#### B.

Callar total o parcialmente, hechos o situaciones, o alterar la información correcta, con el ánimo de desviar la libre decisión de las partes.

#### C.

Exigir u obtener remuneración o beneficios desproporcionados a labor realizada, con aprovechamiento de la necesidad o desconocimiento por parte del cliente.

#### D.

La demora sin justificación alguna del cumplimiento de sus obligaciones contractuales.

### 9. COMPETENCIA PARA SANCIONES:

#### 9.1

Corresponde a la Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia, velar por el fiel cumplimiento de los principios consagrados en este código, como parte de sus disposiciones disciplinarias y atender conforme a su reglamento de Ordenamiento Interno la imposición de las sanciones a los corredores que los desconozcan y transgredan.

