



## Codiogo de Etica de AMPI

**Artículo 1º.** Es deber primordial de todo profesional inmobiliario el instruirse dentro de su especialidad: Bienes Raíces.

Es por tanto obligación del buen profesional inmobiliario el estar al día de todo lo relacionado con su campo de acción, informándose de los cambios que puedan afectar la propiedad inmobiliaria no solo dentro de su ciudad sino de la nación en general. Con los conocimientos que adquiere estará en aptitud de contribuir hacia la opinión pública cuando se trate de materia impositiva, legislación, mejor aprovechamiento de la tierra, planificación y demás aspectos relacionados con la propiedad raíz.

**Artículo 2º.** El profesional inmobiliario tiene la obligación de estar al tanto de las condiciones del mercado de bienes raíces, pues entre otras, ocupan el primer lugar en función orientadora del cliente sobre el valor justo de la propiedad inmobiliaria.

**Artículo 3º.** Es función importantísima de los profesionales inmobiliarios, la protección del cliente contra fraudes, abusos o prácticas inmorales en el campo de los bienes raíces. En consecuencia, tienen el deber de ayudar a prevenir cualquier acción dañina al público, así como cualquier acto que ataque la dignidad e integridad de la profesión inmobiliaria.

Si la práctica de tales actos proviniese de algún miembro de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, es deber de quien de tal cosa se enterase el rendir las pruebas necesarias al Consejo Nacional de Directores de dicha Asociación con el fin de que, de acuerdo con los estatutos de la misma, se proceda a la sanción del infractor de este código de ética.

**Artículo 4º.** Al aceptar una propiedad para su administración o venta, el profesional inmobiliario deberá conocerla antes de administrarla u ofrecerla en el mercado con el objeto de evitar cualquier error para con su cliente, exageración de cualidades del bien ofreciendo y ocultación de informe sobre el mismo ya que la veracidad de sus datos deberá ser la directriz de las acciones de profesional inmobiliario.

**Artículo 5º.** El profesional inmobiliario no deberá realizar operaciones en las que por cualquier causa se lesionen los intereses de algunos de los contratantes, o de un tercero, o de algún colega profesional inmobiliario.

**Artículo 6º.** El profesional inmobiliario no debe contribuir a asentar datos falsos en escrituras u otros instrumentos públicos, ni a falsear declaraciones ante cualquier autoridad. La integridad en todos sus actos será la pauta de la buena impresión que debe causar a sus clientes, correspondiendo así a la confianza en él depositada.

**Artículo 7º.** El profesional inmobiliario, al usar cualquiera de los métodos de publicidad, deberá ser muy cuidadoso de la veracidad de los datos que en el anuncio aparezcan, ya que el método elegido deberá presentar y reflejar la realidad exacta y por ningún concepto deformarla.

**Artículo 8°.** El profesional inmobiliario, para protección de las partes que intervengan en una operación, procurará que consten por escrito todos los datos, promesas y convenios relacionados con cada transacción. En los documentos relativos se consignará el acuerdo exacto al que lleguen los interesados quienes firmarán de conformidad conservando cada uno un tanto y quedando otro en poder del profesional inmobiliario para su constancia y archivo.

**Artículo 9°.** El aceptar cualquier negocio de un cliente lleva involucrado en la conciencia del profesional inmobiliario el compromiso de promover y proteger los intereses del mismo. Esta es una obligación de lealtad para con quien le ha confiado algún negocio. Este deber que es de capital importancia trae aparejado en si mismo la necesidad de obrar con absoluta justicia y honradez para con todas las partes que intervienen en una transacción.

**Artículo 10°.** En la garantía de los intereses que han sido puestos en manos del profesional inmobiliario, éstos deberán informar a su clientela con absoluta veracidad sobre las:

a) Cualidades y defectos del bien raíz que se le proporcione o del que desee.  
b) De la facilidad o dificultad de realizar la operación propalada.  
c) En general de todas las circunstancias que puedan rodear al negocio que se le ha encomendado. Asimismo el profesional inmobiliario jamás deberá oponerse a que alguna de las partes interesadas en la transacción consulten con un abogado, notario u otros profesionales sobre:

I. Los problemas que atañen a la propiedad  
II. Las restricciones o limitaciones que puedan pesar sobre la misma  
III. Las afectaciones, etc., que pudieran limitar el uso o goce del bien sobre el que desee operar.  
IV. Si su estabilidad estructural es correcta  
V. Si los materiales usados en la construcción son los indicados.  
En general, el profesional inmobiliario brindará facilidades a todos aquellos técnicos en distintas materias que la clientela desee consultar en una operación sobre cualquier bien raíz.

**Artículo 11°.** Los honorarios que cobre el profesional inmobiliario deberán ser la justa compensación a su trabajo y conocimientos sobre la materia de acuerdo con la costumbre de la plaza en la que esté situado el bien.

Estos honorarios podrán calcularse con base en un porcentaje sobre el monto de la contraprestación en el caso de compraventa o arrendamiento, 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¿*, ya que esta costumbre se considera como injusta compensación en detrimento de los intereses, en particular del cliente vendedor.

**Artículo 12°.** En caso de que el profesional inmobiliario se interese por adquirir para sí o para su compañía alguna propiedad que le ha sido propuesta para su venta por algún cliente, deberá informarle de este deseo y sugerirle que algún perito practique el avalúo del inmueble en cuestión y sobre esa base, si ambas partes están de acuerdo, deberá realizarse la operación.

**Artículo 13°.** Al otorgársele al profesional inmobiliario una carta de opción de venta en exclusiva contrae con el cliente el compromiso de trabajar preferentemente este negocio.



Por lo anterior el profesional inmobiliario deberá instruir a su clientela sobre las ventajas que para ambas partes representará el otorgar dicha exclusividad.

**Artículo 14°.** 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.

**Artículo 15°.** El profesional inmobiliario será extraordinariamente celoso en la guarda del Secreto Profesional. Por ningún motivo exteriorizará opiniones ni dará datos por confidenciales que éstos sean sobre la situación de sus clientes o sobre aquello que bajo el sigilo profesional le hubiere confiado su cliente.

**Artículo 16°.** Al emitir un juicio sobre el valor de una propiedad el profesional inmobiliario deberá efectuar un análisis cuidadoso de toso los factores que rodeen y puedan efectuar el negocio a tratar.

Jamás deberá emitir opiniones del valor de un bien en el cual tenga interés presente o pueda tenerlo a menos que esta circunstancia sea puesta en claro delimitada perfectamente ante el solicitante. Nunca deberá emitir opinión sobre el valor de propiedad de las que no tenga experiencia estando obligado en estos casos a consultar a un valuador experimentado en la plaza. Todas las circunstancias que medien en estos casos deberán ser revelados al cliente.

**Artículo 17°.** Para anunciar una propiedad el profesional inmobiliario deberá pedir autorización del propietario. Nunca anunciará el profesional inmobiliario propiedades que no le hayan sido ofrecidas directamente por el dueño ya que si la oferta proviene de otro compañero deberá pedir autorización por escrito a éste para utilizar cualquier medio de propaganda sobre ese inmueble.

**Artículo 18°.** El profesional inmobiliario procurará que las ofertas que le hicieren sobre las propiedades que tenga en venta obren por escrito. Tendrá la obligación de mostrarlas al propietario, cualquiera que estas fueren, con objeto de normar su criterio y ponerle en condición de decidir sobre las bases presentadas.

**Artículo 19°.** El profesional inmobiliario no debe buscar ventajas sobre otros compañeros y es su obligación compartir con ellos la experiencia y preparación que haya adquirirlo a través de sus estudios y la práctica en distintas transacciones.

**Artículo 20°.** Si sugiere alguna dificultad entres dos Profesionales Inmobiliarios de la misma organización el arbitraje del asunto deberá ser sometido ante un tribunal compuesto por personas elegidas de entre los miembros de la organización de acuerdo con los estatutos de la misma y nunca ante tribunales del fuero común. El profesional inmobiliario deberá someterse al fallo emitido por el tribunal aludido.

**Artículo 21°.** Cuando el profesional inmobiliario esté acusado de prácticas fuera de ética y no se sienta culpable deberá voluntariamente presentar los hechos pertinentes al órgano que señalan los estatutos al Consejo Nacional de Directores.

**Artículo 22°.** El profesional inmobiliario de abstendrá de hacer comentario sobre la actuación en los negocios de otros profesional inmobiliario de su misma asociación. Si su opinión es oficialmente solicitada éste deberá ser dada con absoluto apego a la realidad con cortesía y con integridad Profesional.



**Artículo 23°.** El profesional inmobiliario no aceptará una exclusiva que tenga vigente otro profesional inmobiliario. Deberá respetar los derechos del primero hasta que el plazo de dicha exclusiva venza, aún en caso de que el propietario desee darle la exclusiva. Asimismo el profesional inmobiliario que acepta una opción se compromete a no ceder sus derechos a un tercero sin el conocimiento y consentimiento del profesional inmobiliario inicial y del propietario.

**Artículo 24°.** El profesional inmobiliario deberá cooperar con otros Profesionales Inmobiliarios en el registro de ventas, distribuyéndose las comisiones sobre las bases convenida. En caso de exclusiva de venta, el profesional inmobiliario debe tratar con su compañero profesional inmobiliario quien le dio la propiedad para su venta y no con el propietario.

**Artículo 25°.** Un profesional inmobiliario no deberá solicitar los servicios de un empleado de un colega, sin el consentimiento y conocimiento del mencionado colega.

**Artículo 26°.** El anuncio de venta, renta o permuta de una propiedad no debe ser localizado en ésta por más de un profesional inmobiliario.

**Artículo 27°.** En el mejor interés de la sociedad, de sus asociados y de su propio negocio, el profesional inmobiliario debe ser legal a su organización local de bien raíces, a sus compañeros y activo en su trabajo.