



CÓDIGO DE ÉTICA DE LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE PROFESIONALES INMOBILIARIOS, A.C. A SU ASAMBLEA NACIONAL EXTRAORDINARIA A CELEBRARSE EL 03 DE JUNIO DE 2022 EN SAN CARLOS, GUAYMAS, SONORA.

CAPÍTULO PRIMERO DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. Las disposiciones de este Código son de observancia general por los asociados y afiliados de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C. y se harán del conocimiento a la sociedad en general.

Artículo 2. Todo integrante de la asociación deberá considerarse un profesional inmobiliario que sea un agente de cambio que contribuya con su labor al desarrollo de la Nación.

La integridad del profesional inmobiliario en todos sus actos será la pauta de la buena impresión que debe causar a sus clientes, autoridades y a otros profesionales inmobiliarios.

Artículo 3. El presente Código de Ética regulará el compromiso de todo Profesional Inmobiliario para:

- I. La profesionalización en su actividad;
- II. El Público en General;
- III. Los clientes; y
- IV. Otros profesionales inmobiliarios.

CAPÍTULO SEGUNDO DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO

Artículo 4. De la formación y capacitación

El profesional inmobiliario deberá capacitarse, instruirse y actualizarse constantemente en todo lo relacionado con los Bienes Raíces, por lo cual, tendrá obligación de estar al día en su campo de acción, informándose de los cambios que



puedan incidir en materia inmobiliaria dentro de su ciudad, a nivel estatal y de la nación; contribuyendo con su experiencia y conocimientos a colaborar para el mejor desarrollo del sector inmobiliario para y mejorar su entorno.

Cuando le sea requerido, deberá aportar a la opinión pública información relevante en materia impositiva, legislación, el mayor y mejor uso de los inmuebles, aprovechamiento de la tierra, planificación urbana y demás aspectos relacionados con la propiedad raíz.

Así mismo deberá observar cabalmente los lineamientos establecidos en la Norma Oficial Mexicana NOM-247-SE-2021, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 22 de marzo del año 2022; así como por el contenido de las disposiciones legales de la Ley Federal de Protección al Consumidor vigente y su reglamento.

Artículo 5. Del conocimiento del mercado

El profesional inmobiliario tiene obligación de conocer en su entidad estatal y sección local e informarse sobre las condiciones correctas del mercado de bienes raíces, utilizando todos los medios que se encuentren a su alcance para lograr tal fin;

5.1 En caso necesario, solicitar la opinión experta de peritos en el campo profesional requerido, buscando siempre cumplir de manera efectiva con su función orientadora hacia el cliente sobre el valor justo de la propiedad, así como de las condiciones de los documentos legales, (superficie de terreno metros cuadrados de construcción, etcétera, verificando para ello ante todo la escritura pública que acredite su legal titularidad, incluyendo el aspecto que corresponde al Registro Público de la Propiedad, Registro Agrario Nacional, Instituto de la función registral, y cualquier otro homólogo en las entidades de la República Mexicana) las condiciones físicas del inmueble; la situación real y legal que corresponde al impuesto predial y al pago de derechos de agua así como cualquier otra contribución de carácter local estatal o municipal; y ubicación de la propiedad inmobiliaria, debiendo contar con el certificado de uso de suelo específico para el cual se destine el inmueble materia de la comercialización.

Artículo 6. De la innovación y la tecnología

Todo profesional inmobiliario está obligado a instruirse y conocer sobre las innovaciones y herramientas tecnológicas que contribuyan a realizar de mejor



manera su actividad profesional. Evitando en todo momento que su desconocimiento o falta de pericia, impidan a sus clientes y otros profesionales inmobiliarios lograr el objetivo común de asesoría e intermediación profesional en materia inmobiliaria.

Artículo 7. Obligaciones del Profesional Inmobiliario

Todo Profesional Inmobiliario deberá cumplir con las siguientes normas mínimas de conducta respecto de su actividad profesional:

- I.** Cumplir oportunamente con las disposiciones legales y fiscales que la autoridad competente disponga para el ejercicio de la profesión que, de manera enunciativa, pero no limitativa pueden ser la inscripción en registros o padrones, así como la obtención de autorizaciones, certificaciones o trámites que le requiera la autoridad.
- II.** Cumplir con el objeto de la Asociación conforme a sus Estatutos.
- III.** Actuar con pericia para contribuir a la protección de las personas contra fraudes, abusos, prácticas monopólicas y todas aquellas acciones u omisiones que puedan afectar al público y su patrimonio;
- IV.** Abstenerse de incurrir en cualquier acto que ataque la dignidad e integridad de la profesión inmobiliaria;
- V.** Abstenerse de realizar operaciones inmobiliarias en las que, por cualquier causa, se lesione o ponga en riesgo el patrimonio o intereses de clientes, terceros o de otros profesionales inmobiliarios;
- VI.** Participar activamente en los programas de capacitación y desarrollo académico que brinde la Asociación;
- VII.** Abstenerse de interpretar de manera discrecional las leyes, reglamentos, Estatutos y el presente Código de Ética con el propósito de afectar la actividad, buscando que prevalezca entre los otros profesionales inmobiliarios la misma conducta ética; y
- VIII.** Contar con medios adecuados de atención, información y recepción de quejas disponibles para el público en general, clientes y otros profesionales inmobiliarios, pudiendo entre otros poner a disposición teléfono, correo electrónico, formularios en Internet o cualquier otro medio de contacto.



IX. Observar y cumplir en todo momento con las disposiciones de la Ley de Prestación de Servicios Inmobiliarios o su homóloga correspondiente en la entidad federativa, así como las normas reguladoras existentes en cada una de las Asociaciones Civiles de las secciones que se integran en la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios, A.C.

CAPÍTULO TERCERO RELACIONES CON EL PÚBLICO EN GENERAL

Artículo 8. De las Obligaciones con el Público en General

En sus relaciones con el público en general, el profesional Inmobiliario deberá:

- I.** Desempeñar sus labores de manera profesional, evitando poner en riesgo el patrimonio de las personas;
- II.** Conocer la propiedad y estudiar la documentación de los inmuebles previamente a su aceptación para su administración o venta, con el objeto de evitar cualquier error u omisión que pueda perjudicar al público en general, así como a clientes y otros profesionales inmobiliarios.
- III.** Cumplir con las disposiciones legales en materia de información y publicidad, evitando conducir al error o al engaño en perjuicio de terceros, clientes y otros profesionales inmobiliarios;
- IV.** Abstenerse de exagerar cualidades del bien inmueble o conducir al error en cuanto a ubicación, características, superficies, promociones o precios;
- V.** Abstenerse de contribuir a asentar datos falsos en escrituras u otros instrumentos públicos o falsear declaraciones ante cualquier autoridad;
- VI.** Conducirse con veracidad en todo momento, evitando ocultar o impedir que los clientes y otros profesionales inmobiliarios puedan acceder a información que pudiera afectar el patrimonio de las personas o la operación inmobiliaria;
- VII.** Abstenerse de establecer preferencias o discriminación alguna respecto a los servicios profesionales ofrecidos y respecto a sus solicitantes del servicio;
- VIII.** Hacer lo necesario para cuidar la información que reciba del público en general, clientes u otros profesionales inmobiliarios, así como conservar los documentos, cuya atención, privacidad, administración o guarda estén bajo su protección, de acuerdo con las disposiciones aplicables;



IX. Abstenerse de obtener, de hacer pública o apropiarse, por cualquier medio, de información personal, fotografías, estadísticas, códigos fuente o cualquier otro dato, con el propósito de obtener un beneficio, sin contar previamente con autorización expresa y por escrito del tercero, cliente u otro profesional inmobiliario, independientemente de que dicha información esté disponible de manera pública en archivos, registros, sitios de Internet o, en general, de cualquier sistema en donde pueda obtenerse dicha información;

X. Para protección de las partes que intervienen en una operación inmobiliaria, así como de otros profesionales inmobiliarios que puedan participar, procurará que consten por escrito toda la información, acuerdos, promesas y contratos 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; y

XI. Obrar con absoluta justicia y honradez para con todas las partes que intervienen en una transacción inmobiliaria.

XII. En general observar y cumplir con las disposiciones previstas por la norma Oficial Mexicana NOM-247-SE-2021 de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal y de la Ley Federal de Protección al Consumidor.

CAPÍTULO CUARTO RELACIONES CON LOS CLIENTES

Artículo 9. Del compromiso del Profesional Inmobiliario con los clientes

El Profesional Inmobiliario tiene un compromiso ético con sus clientes, por lo que deberá:

I. Comprometerse a promover y proteger los intereses del cliente, como obligación de lealtad para con quien le ha confiado algún negocio;

II. Obtener autorización por escrito del propietario o su representante legal para la intermediación del bien inmueble;

III. Revisar la documentación legal y técnica del inmueble y los propietarios, para cerciorarse de que la información esté apegada a derecho y en su caso, conocer si sobre el bien existen litigios, embargos, anotaciones marginales, limitaciones a la



propiedad, entre otras, recomendando el asistirse y/o asesorarse de un abogado especializado en materia inmobiliaria y fiscal;

IV. Informar a los clientes acerca de la manera correcta de revisar la documentación propia y de terceros que intervienen en una operación inmobiliaria, brindando en tomo momento certeza sobre su actuación;

V. Instruir a sus clientes sobre las ventajas que para ambas partes representa otorgar la exclusividad para la intermediación inmobiliaria, ya que, entre otras, representa el compromiso de trabajar preferentemente en dicho negocio;

VI. En caso de que al efectuar un pago por cuenta del cliente obtenga alguna rebaja o descuento, la bonificación quedará siempre en beneficio del cliente;

VII. Ser extraordinariamente celoso en la guarda del Secreto Profesional, por lo que por ningún motivo exteriorizará opiniones ni dará datos sobre la situación de sus clientes o sobre aquello que bajo el sigilo profesional le hubiere confiado su cliente; y

VIII. Procurar que las ofertas que le hicieren sobre las propiedades que tengan en venta, arrendamiento o administración; obren siempre por escrito.

En todos los casos, tendrá obligación de presentar al propietario las ofertas que reciba, cualquiera que estas fueren, las cuales deberán hacerse por escrito, suscrita y firmada por el interesado; explicando el alcance condiciones e implicaciones de la propuesta; explicando objetivamente sobre sus posibles beneficios, perjuicios o la posibilidad de lograr un acuerdo diferente al ofertado, con objeto de normar su criterio y ponerle en condición de decidir sobre la información profesional presentada.

Artículo 10. De la Comunicación Profesional con los Clientes

El profesional inmobiliario, en cumplimiento a la garantía de los intereses que le han sido confiados, deberá informar a sus clientes con absoluta veracidad sobre:

I. Cualidades y defectos del bien raíz que se le proporcione para promover su venta, o del que desee adquirir o arrendar;

II. El procedimiento, trámites, gestiones, costos aproximados, así como la facilidad o dificultad de realizar la operación inmobiliaria;



III. Informar al cliente sobre la posibilidad y derecho que tiene de consultar a un profesional en la materia, independientemente de su actividad profesional o técnica sobre:

- a) Los problemas que atañen a la propiedad;
- b) Las restricciones o limitaciones que puedan pesar sobre la misma;
- c) Las afectaciones o restricciones que pudieran limitar el uso o goce del bien sobre el que desee operar;
- d) Sobre su estabilidad estructural; o
- e) Sobre los materiales usados en la construcción del inmueble.
- f) En general, el profesional inmobiliario brindará facilidades y la información necesaria a todos aquellos especialistas o técnicos en distintas materias que los clientes le indiquen para que tengan certeza sobre la operación de cualquier bien raíz.

IV. Elaborar y suscribir el contrato de Comisión Mercantil o de Prestación de servicios profesionales con el cliente interesado en la propalación venta o comercialización del bien inmueble que corresponda, señalando con claridad los derechos y obligaciones de cada una de las partes, a efecto de evitar confusiones, contradicciones o implicaciones que pudiesen violentar los derechos de los contratantes; así como la inobservancia de las disposiciones legales vigentes, procurando que en todo momento exista equidad y claridad en el contenido de las cláusulas respectivas.

Artículo 11. De los Honorarios del Profesional Inmobiliario

Los honorarios que cobre el profesional inmobiliario deberán ser la justa compensación a su trabajo y conocimientos sobre la materia de acuerdo, tomando como referencia en la costumbre de la plaza en la que esté situado el bien, y a los acuerdos convencionales que las partes bajo el principio de la voluntad concurrente de los contratantes, impere por escrito y no haya lugar a ninguna duda.

Estos honorarios podrán calcularse con base en un porcentaje sobre el monto de la contraprestación en el caso de compraventa, el arrendamiento; o sobre el ingreso bruto o neto en caso de administración, o bien como monto fijo, en el caso concreto materia de la operación.



En ningún caso el Profesional Inmobiliario podrá cobrar un “sobrepeso”, ya que esta costumbre se considera como injusta compensación en detrimento de los intereses de los clientes.

Artículo 12. Prevención de Conflicto de Intereses

En caso de que el Profesional Inmobiliario se interese por adquirir o arrendar para sí o para su empresa alguna propiedad que le ha sido propuesta por algún cliente deberá, informarle de este deseo y sugerir 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. Precio y Valor de Inmuebles en el Mercado

Al emitir una estimación de juicio sobre el precio de una propiedad, el profesional inmobiliario deberá efectuar un análisis cuidadoso de todos los factores que inciden en el mismo, para lo cual deberá analizar la información de precios de cierre, precios de oferta, ubicación, superficies, materiales de construcción, entre otros factores que pueden incidir en el precio del inmueble.

Para conocer el valor de un inmueble, deberá consultar la opinión experta de un perito o profesional en materia de valuación, evitando con ello caer en un error en cuanto a ubicación, superficie de terreno y construcción total, verificando que estos encuadren de manera correcta con la escritura de propiedad, (título) con la licencia o manifestación de construcción que tenga el inmueble en caso de venta, o en caso de no existir estos con el dictamen estructural que emita para tal efecto el director responsable de obra calificado y autorizado en la entidad, los materiales y acabados de construcción, entre otros.

Nunca deberá emitir opinión sobre el valor de propiedad de las que no tenga experiencia, estando obligado en estos casos a consultar a un valuator experimentado en la plaza. Todas las circunstancias que medien en estos casos deberán ser revelados por escrito para dejar constancia de ello al cliente.

El Profesional Inmobiliario jamás deberá emitir opinión del precio de un bien inmueble en el cual tenga interés presente o pueda tenerlo, a menos que esta



circunstancia se haga del conocimiento del solicitante, en cuyo caso, debe excusarse de inmediato y consultar a un experto en valuación inmobiliaria.

CAPÍTULO QUINTO RELACIONES CON OTROS PROFESIONALES INMOBILIARIOS

Artículo 14. De su Relación con otros Profesionales Inmobiliarios

En sus relaciones con otros Profesionales Inmobiliarios actuarán con respeto, lealtad y corresponsabilidad por lo que deberán:

- I.** Abstenerse de colocar en el inmueble rótulo, lona o cartelón si previamente ya existe alguna de otro Profesional Inmobiliario acreditado;
- II.** Abstenerse de anunciar propiedades que no le hayan sido ofrecidas directamente por el dueño u otro profesional inmobiliario ya que si la oferta proviene de otro compañero, deberá contar con la autorización otorgada por escrito de éste para utilizar cualquier canal de comunicación o medio de propaganda sobre ese inmueble, evitando incumplir con disposiciones legales en materia de derechos de autor, de propiedad o de información; en términos de lo previsto por la Norma Oficial Mexicana NOM-247-SE-2021, emitida por la Secretaría de Economía del Gobierno federal;
- III.** Abstenerse de entregar tarjetas de presentación o cualquier otro medio de contacto a los clientes que son atendidos por otros profesionales inmobiliarios, sin autorización previa de éstos;
- IV.** Abstenerse de retener llaves, medios de acceso o impedir de manera alguna que se muestre la propiedad de otro profesional inmobiliario; y en caso de tener las llaves o medios de acceso de un inmueble, devolverlos al profesional inmobiliario que capto la propiedad para que pueda continuar con la promoción en caso de que no se haya logrado un acuerdo;
- V.** Identificarse como profesional inmobiliario desde el inicio de la llamada o primer contacto para solicitar información sobre alguna propiedad de su interés;
- VI.** Entregar a la brevedad posible los honorarios que correspondan al profesional inmobiliario con el que comparta la operación inmobiliaria en los términos acordados por escrito en el contrato de asociación en participación o similar que se suscriba, evitando incurrir en abusos en disminución o deducción de honorarios si previamente no existe un acuerdo sobre dichas condiciones;



VII. Los acuerdos de operaciones compartidas entre más de dos profesionales inmobiliarios (referidos), deben proponerse desde el inicio de la relación comercial y ser aceptados por todas las partes que intervienen, y establecerse por escrito para evitar confusión e incumplimiento de obligaciones;

VIII. Ser puntual en las citas, compromisos de entrega o envío de información con otros profesionales inmobiliarios, haciendo lo necesario para confirmar previamente la cita, independientemente de que se realice personalmente o de manera virtual;

IX. Promover el registro de los clientes para evitar mostrar o enviar información repetidamente sobre las propiedades;

X. Cuando le sea ofrecida una propiedad y reciban información de otro profesional inmobiliario, es deber del profesional inmobiliario respetar siempre el conducto para solicitar citas, presentar propuestas o cualquier otra gestión, evitando en todo momento dirigirse directamente con el propietario a menos que reciban autorización expresa y por escrito para hacerlo, así como respetar el precio autorizado para la propalación de la operación;

XI. Abstenerse de utilizar información de otro profesional inmobiliario sin su autorización expresa; y

XII. Abstenerse de indicar que una propiedad ya está vendida o rentada hasta que haya una firma de contrato de arrendamiento o de venta, o bien, promesa de compraventa celebrada.

Artículo 15. Ventaja Indevida con otros Profesionales Inmobiliarios

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

Artículo 16. Arbitraje de Controversias

Si sugiere alguna dificultad entres dos Profesionales Inmobiliarios de la misma Asociación el asunto deberá ser sometido a las disposiciones previstas en los estatutos de la propia sección, para que estos puedan ser resueltos en términos de lo previsto las disposiciones propias de la Sección; ello en base al principio de la autonomía seccional de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios,



Asimismo, las partes en la celebración de la relación profesional correspondiente, podrán optar por sujetarse al procedimiento arbitral previsto por los estatutos nacionales.

El árbitro será integrado por personas elegidas de entre los miembros de la Asociación y nunca ante tribunales del fuero común. El profesional inmobiliario deberá someterse al fallo emitido por el arbitraje aludido, y en su caso observar las disposiciones regulatorias que prevén los estatutos nacionales.

Artículo 17. Asuntos para Conocimiento de la Comisión de Honor y Justicia

Cuando el profesional inmobiliario esté acusado de prácticas fuera de ética y no se sienta culpable, o en caso de que el profesional inmobiliario sienta que existe algún incumplimiento de obligaciones por su colega que pueda implicar violación a este código, o a los estatutos seccionales; deberá voluntariamente presentar los hechos pertinentes a la Comisión de Honor y Justicia de la sección a la que pertenece y en segunda instancia previo cumplimiento de los requisitos correspondientes, ante la Comisión Nacional de Honor y Justicia.

Artículo 18. Respeto a otros Profesionales Inmobiliarios

El profesional inmobiliario se abstendrá de hacer comentarios sobre la actuación en los negocios de otros profesional inmobiliario de su misma asociación, o de otras asociaciones inmobiliarias.

Solamente en caso de que oficialmente le sea solicitada su opinión, deberá ser emitida con absoluto apego al código de ética de su sección, al presente ordenamiento; y lo hará siempre basado estrictamente en la realidad con cortesía y respeto a la integridad del Profesional Inmobiliario.

Artículo 19. Comportamiento Ético en la Exclusiva Inmobiliaria

El profesional inmobiliario se deberá de abstener de solicitar al propietario o aceptar que se le otorgue la exclusiva que tenga vigente otro profesional inmobiliario.

En todos los casos el profesional inmobiliario deberá informar al cliente propietario que el presente Código de Ética le impide solicitar o aceptar la exclusiva, debiendo respetar los derechos del primero hasta que el plazo de dicha exclusiva venza, aún en caso de que el propietario desee darle un bien raíz en exclusiva.



Asimismo, el profesional inmobiliario deberá abstenerse de señalar que tiene un contrato de exclusiva si solamente cuenta con una opción o autorización sin exclusiva por parte del propietario.

Tanto la opción o autorización sin exclusiva, así como la exclusiva deberán constar por escrito y ser suscritas por el o los propietarios del inmueble.

Artículo 20. Respeto a otros asociados

Un profesional inmobiliario deberá obtener consentimiento previo para aceptar a colaborar con este o invitar a cualquier empleado o profesional inmobiliario de otro colega o empresa. En el supuesto de que funja como afiliado de un asociado este registro de cambio de afiliado deberá constar en la Asociación, a efecto de mantener actualizados los registros; en caso de no realizarse dicho registro, podrá hacerse del conocimiento a la Comisión de Honor y Justicia de la sección correspondiente y de la Comisión Nacional de Honor y Justicia cuando se trate de un asunto que pudiera corresponder a la competencia de dos o más diferentes secciones.

CAPÍTULO SEXTO RESPONSABILIDAD CON LA ASOCIACIÓN

Artículo 21. Respeto y cuidado de la Asociación

En el supuesto de que el profesional inmobiliario tenga bajo cualquier concepto el cuidado, administración, ejercicio o custodia del patrimonio de un bien raíz, la Asociación deberá llevar una administración adecuada de sus bienes y recursos cumpliendo con la legislación, estatutos, reglamentos, formatos, manuales y los principios de contabilidad generalmente aceptados evitando desvío de recursos, manejo indebido de los mismos o incurriendo en omisiones que perjudiquen a los asociados, afiliados o a la asociación.

En estos supuestos, el profesional inmobiliario deberá actuar con el mayor cuidado y obtener autorización de los órganos de dirección o administración de la asociación cuando sea procedente.

El incumplimiento podrá ponerse en conocimiento de la Comisión Nacional de Honor y Justicia a efecto de que determine lo conducente.



Artículo 22. Trabajo a favor de la asociación

El profesional inmobiliario deberá participar de manera activa en todos los trabajos que determine la Asamblea y en su caso los órganos de gobierno y administración de la Asociación.

Deberá evitar asumir un cargo o responsabilidad en la Asociación sin contar con la evaluación correspondiente de conocimientos sobre la Asociación, la cual será impartida y aplicada por el Centro de Capacitación, Investigación y Estadística de la Asociación.

CAPÍTULO SÉPTIMO DE LAS SANCIONES

Artículo 23. Sanciones por incumplimiento al Código de Ética

El incumplimiento al presente Código de Ética por algún miembro de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios podrá ser sancionado en primera instancia por la Comisión de Honor y Justicia de la sección correspondiente y en segunda instancia por la Comisión Nacional de Honor y Justicia.

Las sanciones y el procedimiento para imponerlas se sujetarán a lo previsto en los Estatutos Nacionales y en su caso, en los estatutos seccionales.

TRANSITORIOS

Primero. Se abroga el Código de Ética aprobado en la Asamblea Nacional Extraordinaria celebrada el día 7 (siete) de noviembre del 2000 (dos mil).

Segundo. El presente Código de Ética entrará en vigor al día siguiente de su aprobación por la Asamblea Nacional Extraordinaria.

Tercero. Publíquese para mayor conocimiento de los asociados y afiliados en los medios de difusión propios de la Asociación.