MIAMI-DADE | A Top-Ranking Market



***1** Most Diverse City in the World

Source: World Population Review, 2023

***5** Best Startup Hub in the U.S.

Source: Stripe, 2023

#2 Luxury Price Appreciation in the World

Source: The Knight Frank Prime Global Cities Index, 2023

#9 Most Venture Capital
Deals among major
U.S. Metros (Miami-Fort
Lauderdale)

Source: Pitchbook, 2023

#9 Best Bar in North America (Café La Trova in Little Havana)

Source: Worlds50BestBars.com, 2023

#2 America's secondbusiest airport for int'l passengers (MIA

Source: ACI, 2023

***1** U.S. City for Gen Z tech workers

Source: Jotform, 2023

#1 Most Inbound Population Gains in the U.S. (2019 to 2022)

Source: U.S. Postal Service change-of-address data, 2023

*7 Top real estate market in the U.S.

Source: Pwc 2023 Emerging Trends in Real Estate Report

#12 Best Meeting and Convention Destination in North America

Source: Cvent, 2023

#4 Most Super-Prime (\$10M+) Residential Sales in the World

Source: 2023 Knight Frank Wealth Report

#**15** Best City in the U.S. (#52 in the World)

Source: Resonance, 2023

#3 Tallest Skyline in the U.S.

Source: Skyscrapercenter.com, 2023

***7** Most Instagrammed City on the Planet

Source: Resonance, 2023

#5 Most Important Real Estate Market for the World's Wealthiest People

Source: 2023 Knight Frank Wealth Report

#5 Where the Super-Rich Own Property in the World

Source: Altrata, 2023





MIAMI's

TAX PROGRAMS



These products are included with your MIAMI Membership at NO Additional Charge!

Search property sales history, complete a CMA, create mailing labels and verify ownership

	\$iMapp [®]	7 remine	Realist*	♦ •RPR
Features	iMapp	Remine Pro	Realist	RPR
Miami-Dade, Broward and Palm Beach	V	V	V	V
Frequency of Sales Updates	Daily	Daily	Daily	Weekly
Comparable Market Anaysis (CMA) √	$\sqrt{}$	√	V	V
Link to tax record from MLS listing	V			√
Dade and Broward MLS data included	$\sqrt{}$	√	$\sqrt{}$	
Ability to save searches	$\sqrt{}$	√	$\sqrt{}$	V
Email Reports	$\sqrt{}$	$\sqrt{}$	$\sqrt{}$	
REO Search	$\sqrt{}$	$\sqrt{}$	$\sqrt{}$	$\sqrt{}$
Interactive Maps		aerial-street-plat-flood heatmap-AirBnb	aerial-street-plat-flood aerial-street-plat	aerial-street-flood-heat POI's-geogrpahic area
Foreclosure	V	√	V	√
Demographics	V	√	V	√
Mailing Labels	5,000	√	2,500	5,000
Designer Charts and Graphs		√	$\sqrt{}$	V
Neighborhood Profile	V	√	V	V
Mobile/Tablet version	V	√		√
Mortgage Detail	$\sqrt{}$			
Flood Zone Information	V	√		
Nationwide Tax Data		√	V	
Florida Tax Info	V		√	√

Things Remine does in addition to the above list:

- Estimated Mortgage Balance information
- Direct integration with a mailing company
- Consumer information/Contact info
- Predictive analytics
- Interactive Share

WANT TO LEARN MORE?

Take a class

- iMapp Tax Roll Solutions
- Realist Tax Roll Solutions
- REALTOR Property Resource
- Remine Pro

Register for these classes at miamirealtors.com/calendar





*When You List With Me...
As a MIAMI member, my listings
are featured on MORE than 200
websites around the world and
shared with more than 260 MLSs
across the country, including:

Realtor.com Homes.com Apartments.com Apartamentos.com ForRent.com ApartmentFinder.com partmentHomeLiving.com

ApartmentHomeLiving.com ForRentUniversity.com

RealtyTrac

Juwai Realopedia

Rent.com

VendeTuCasa Zumper

RPR- Realtor Property Resource

Commercial RPR

SouthFloridaOpenHouseSearch

SouthFloridaCommercialPropertySearch ProxioConnect

ProxioDeveloperShowcase

ToxioDovoloporonowodo

TerraFly PRO

iMapp

FloridaLivingNetwork

GlobalPropertyXchange

WorldProperties.com

InternationalMLS

CREXi

Brevitas

MIAMI Commercial MLS

MiamiMLSonline

Beacon Council

MIAMI listings

... Promoted more places

... on more websites

... around the world

Brokers & Agents

If your MLS is NOT with MIAMI, you're missing out on all the marketing opportunities around the world – be the listing agent/company sellers choose in today's market to get MORE exposure for their property.

MIAMI listings promoted MORE places around the world. Always MORE with MIAMI.

Copyright © 2021. All rights reserved

For Sellers

When you list with me ...

Your property will receive the most U.S. and global exposure.

Your property will be marketed in 19 different languages – so no matter where buyers are located, the information on your property is available in the language they speak.

Your property will be marketed in 19 different languages – so no matter where your buyer comes from the information on your property is available in the language they speak.

For Buyers

When you work with me ...

Whether it's around the corner or around the world...I can find the perfect property you've been looking for or might want in the future.

My International Referral Network gives you access to real estate professionals, expertise and properties in the U.S. and across the globe.

When You List With Me...

**As a MIAMI member, my listings are featured on MORE than 200* websites around the world.

MIAMI MLS shares listings through RPR with more than 260 MLSs across the country.

Realtor.com InternationalMLS CREXi Homes.com MIAMI Commercial MLS Apartments.com Apartamentos.com MiamiMLSonline ForRent.com Beacon Council ApartmentFinder.com **Brevitas** ApartmentHomeLiving.com WikiRealty ForRentUniversity.com RealtyTrac RealtyTrac Homes&Land RentalGuide.net Juwai Realopedia Realestatebook.com Rent.com LakeHomesUSA.com RiverHomesUSA.com VendeTuCasa 7umner OceanHomesUSA.com RPR- Realtor Property Resource RealtyStore Commercial RPR LandNetwork South Florida Open House Search Foreclosure.com South Florida Commercial Property Search Adwerx **ProxioConnect** Amarki ProxioDeveloperShowcase ApartmentList TerraFly PRO BackAtYouMedia BankingBridge iМарр FloridaLivingNetwork **BoEFastApp** GlobalPropertyXchange BreakthroughBroker WorldProperties.com BrowsingHome

DigiPropz DreamHomeList FindAPlace4Me **FlipComp** Fover GoKnock Home2.me HomeBidz **HomePriceTrends HomeSpotter HomeValueStore HomeWWinks** Hommati Houses.net **HousesForSale HousingNow** IdealEstate Intternational Property Network KE.com KeyBoom

LakeHouse

LandSearch

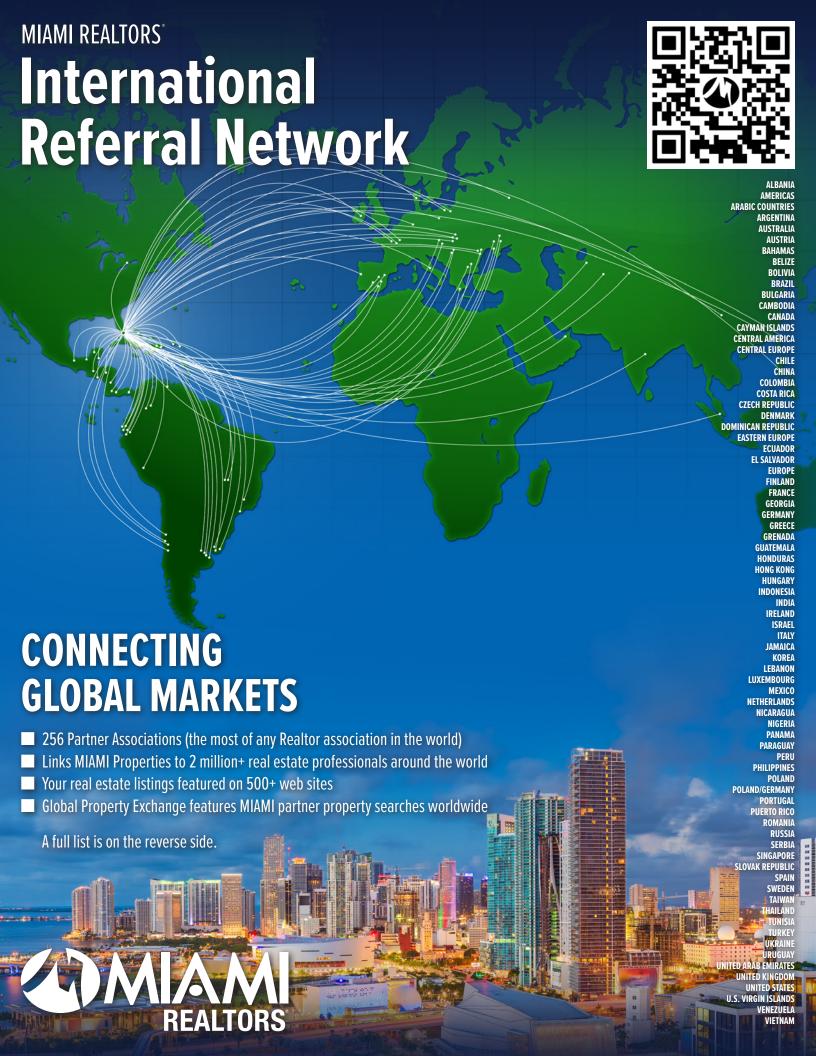
MashVisor

LotNetwork.com

LearnMoreNow.com/FindHomes

MobileHome.net MyHouseDeals Nest.me Nestigator NewHomeSource Nextdoor ParkBench Perfleek Properties Online Property Simple PropStream Radius RadPad Rent.com RentBerry RentHop SpotScore Hulilly USHUD.com

* Not all properties appear on all websites
** Sites may change from week to week
2021 © MIAMI Association of REALTORS®



MIAMI Partner Associations

National Albanian Real Estate Association (NAREA) - 2022

Confederación Inmobiliaria de Latinoamérica (CILA) - 2016 FIABCI Americas — 2018, 2019, 2022

FIABCI-Andorra - 2023

ARABIC COUNTRIES

FIABCI-Arabic Countries — 2018

The Argentina Chamber of Horizontal Properties & Real Estate Activities

Camara Inmobiliaria Argentina (CIA) — 2003 Servicio de Ofertas Múltiples (SOM) — 2003

La Federación de la Republica de Árgentina (FIRA) — 2003

Colegio de Martilleros y Corredores Públicos de San Isidro (CMCPSI) — 2013 Escuela de Negocios en Real Estate (ENRE)

Colegio de Martilleros y Corredores Publicos del Departamento Judicial de la Plata - 2017

AUSTRALIA

Real Estate Institute of New South Wales (REINSW) - 2013 FIABCI-Australia - 2023

FIABCI-Austria - 2022 Die Havsmuvs-Vienna-Austria — 2022

Austrian Association of Real Estate Experts (OVI) - 2016

BAHAMAS

Bahamas Real Estate Association (BREA)

RFI GILIM

FIABCI-Belgium - 2023

BELIZE Belize National Association of Real Estate (BNAR)

Cámara Nacional Inmobiliaria de Bolivia (CNIB) — 2022 Junta Vecinal de Calacoto — 2014

BRAZIL

SECOVI-SP Sao Paulo — 1996 (*First signed MIAMI international agreement) FENACI - 2008

Associação dos Corretores de Imóveis de Balneário Camboriú (ACIBC) — 2012

Conselho Federal de Corretores de Imóveis (COFECI) — 2005, 2023 Sindicato dos Corretores de Imoveis do Estado do Parana - Sindimoveis

Conselho Regional de Corretores de Imóveis- Distrito Federal (CRECI-DF) - 2016

Sindicato dos Corretores de Imóveis no Estado de Goiás (SINDIMOVEIS-GO) - 2016

Sindicato dos Corretores de Imoveis do Estado do Espirito Santo

(SINDIMOVEIS-ES) – 2016

SIMA Brasil / Sao Paulo Real Estate Expo — 2007 Sindimoveis-MS - 2019

National Real Property Association (NRPA) — 1997, 2002 Bulgarian Association of Business Appraisers — 1997

FIABCI-Bulgaria — 2014, 2019, 2022

Cambodian Valuers and Estate Agents Association (CVEA) - 2016

FIABCI-Canada — 2022

Canada Turkey Realtors Alliance (CTRA) — 2022 Toronto Regional Real Estate Board (TRREB) — 2019

CAYMAN ISLANDS

Cayman Island Real Estate Brokers Association (CIREBA) - 2019

CENTRAL AMERICA

Federación Centroamericana (FECEPAC): El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Republica Dominicana y el Caribe de Asociaciones... (8 Associations) — 2010

CENTRAL EUROPE

Central European Real Estate Association Network (CEREAN) - 2013

ACOP Camara Nacional de Servicios Immobiliarios A.G. (ACOP-CNGI A.G.) Confederacion Inmobiliaria de Mercosur y Chile (CIMECH) — 2005 Asociación Gremial de Corredores de Propiedades de Chile (COPROCH) Corredores de Propiedades de Chile

China Real Estate Association (CREA) — 2018 Ningxia Real Estate Association — 2018 Sichuan Real Estate Association — 2018

China Alliance of Real Estate Agencies (CAREA) - 2019 Alliance of Real Estate New Brokerage Brands (ARENB) — 2019

Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (FEDELONJAS) Asociación para el Fomento y Desarrollo Inmobiliario (AFYDI) — 2013 Lonja de Propiedad Raiz de Cali y Valle del Cauca — 2018 La Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá — 2023

COSTA RICA

Cámara Costarricense de Corredores de Bienes Raíces (CCCBR) - 2010, 2018 Costa Rica Global Association of Realtors (CRGAR) — 2011

CZECH REPUBLIC

Assn. of Real Estate Offices of the Czech Republic (ARKCR) — 1997 Assn. of Real Estate Agencies of Bohemia, Moravia, and Silesia — 1997

Copenhagen Branch of the Danish Association of Chartered Estate Agents — 1997

DOMINICAN REPUBLIC

FASTERN FUROPE

Asociación de Empresas Inmobiliarias (AEI) — 2009, 2010, 2013

Eastern European Real Property Foundation (EERPF) — 1999

Asociación de Corredores de Bienes Raíces de el Oro (ACBRO) — 2012 Asociación de corredores de Bienes Raíces del Guayas (ACBIR) — 2012 Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Azuay

(ASOCOBIRA) — 2013

Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Loja (ASOCOBRAL) — 2013 Asociacion de Corredores de Bienes Raices de Pichincha (ACBRP) — 2013 Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Esmeraldas (ACBRE)

Federación Nacional de Corredores de Bienes Raíces del Ecuador (FENACBRE) - 2013

Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Imbabura — 2015

Cámara Salvadoreña de Bienes Raíces (CSBR) — 2009, 2015 Asociación Salvadoreña de Asesores Inmobiliarios (ASAI) — 2018

Confédération Européenne de l'Immobilier (CEI) — 2014

FIABCI Europe — 2019

FINI ΔΝD SKVL — 2008

FRANCE Fédération Nationale de l'Immobilier Paris - lle de France

(FNAIM-IDF) - 2005

. Fédération Nationale de l'Immobilier — Haute-Garonne —2010 Fédération Nationale de l'Immobilier French Riviera — 2010 Fédération Internationale de l'Immobilier (FIABCI FRANCE) — 2016, 2023

FIABCI Marseille — 2016 FNAIM Aix-Marseille-Provence — 2017

Premier Syndicat Français de l'immobilier (SNPI) — 2022

Georgian National Association of Real Estate (GNARE) — 2018 FIABCI-Georgia - 2023

Immobilienverban Deutschland (IVD) - 2012

FIACBI Deutschland — 2018, 2023

GREECE Greek National Association of Certified Real Estate Professionals

Hellenic Association of REALTORS® (SEK) — 2014

Grenada Realtors Association (GRA) - 2019

GUATEMALA

Camara de Corredores de Bienes Raices de Guatemala (CBR) - 2010

HONDURAS

Camara Nacional de Bienes Raices de Honduras (CANABIRH) — 2010

HONG KONG

Overseas Property Alliance (OPA) — 2018

Hungarian Real Estate Association (MAISZ) — 1997 Hungarian Association of Real Estate Managers — 1997

INDONESIA

FIABCI Indonesia — 2019, 2022

NAR INDIA – Agreement includes each of its 28 member associations - 2011, 2022 FIABCI India - 2019

IRELAND

Institute of Professional Auctioneers & Valuers (IPAV)

Jerusalem Chamber of Real Estate Brokers (JCREB) — 2015

FIABCI-Italia — 2023

Italian Federation of Real Estate Agents (FIAIP) — 1997 Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'Affari (ANAMA-Italy) — 2008 Osservatorio Immobiliare Digitale (OID) — 2017, 2022

IAMAICA

REALTORS® Association of Jamaica (RAJ) - 2014

ΙFRΔΝΩΝ

Mexican Association of Real Estate — 1997, 2009

Baja California (CEPIBC) — 2009 AMPI Los Cabos — 2015

Tiburones Inmobiliarios — 2019

FIABCI Mexico — 2017

AMPI Sección Cancun — 2018 AMPI Xalapa — 2018 AMPI Sección Morelia - 2018 AMPI Sección Manzanillo - 2018

AMPI Sección Ciudad Juárez — 2018 AMPI Sección Cuernavaca — 2018 AMPI Sección Veracruz — 2018 AMPI Sección Tampico — 2018

AMPI Sección Metropolitana del Estado de Mexico, A.C. — 2018 FIABCI Mexico Young Members — 2018

NETHERLANDS VB0 — 2022

NICARAGUA

FIABCI Nigeria — 2005, 2019, 2022

Association of Estate Agents in Nigeria (AEAN) - 2022

 ${\it FIABCI-Norway}-2023$

Asociación Panameña de Corredores y Promotores de Bienes Raíces (ACOBIR) — 2005, 2010, 2018

PARAGUAY Cámara Paraguaya de Empresas Inmobiliarias - 2015

Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios - ASPAI - 2012, 2023

PHILIPPINES

Chamber of Real Estate and Builders' Associations, Inc. (CREBA) — 2013

Polish Real Estate Federation (PREF) — 1997 Polish Federation of Real Estate Brokers - 1997

POLAND/GERMANY

Pomeranian Association of Real Estate Brokers — 1997

PORTUGAL

Associaçãos Portuguesa das Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP) — 2010, 2023

PUERTO RICO Puerto Rico Association of REALTORS® (PRAR) - 2007

ROMANIA

Association of Real Estate Investors in Romania (AREI) National Association of Authorized Romanian Valuers (ANEVAR) — 1997

The Russian Guild of REALTORS® (RGR) — 1997 St. Petersburg Association of REALTORS® — 1997 Russian Society of Appraisers (RSA) — 1997

SAUDI ARABIA

FIABCI-Saudi Arabia - 2023

Real Estate Cluster (REC) - 2016

Institute of Estate Agents (IEA) — 2013

SINGAPORE

SLOVAK REPUBLIC

National Association of Real Estate Offices of Slovakia (NARKS) — 1997

Association of Slovak Real Estate Agencies — 1997 Union of Real Estate of the Slovak Republic — 1997 Society of Slovakian Appraisers — 1997

SPAIN

Asociación Empresarial Gestión Inmobiliaria (AEGI) — 2009, 2011

AEGI Murcia — 2009

Cámara de Comercio Tenerife Santa Cruz de Tenerife — 2009Asociación de Promotores Inmobiliarios de la Provincia de Alicante

(PROVIA) - 2020 SIMA/Planner Reed — 2005

Spanish International Realty Alliance (SIRA) — 2016 Cityscape Spain — 2011

International Consortium of Real Estate Associations Federación de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) — 2018

FIARCI Spain - 2019 AMPSI España(Asociación de Mujeres Profesionales del Sector

Inmobiliario) – 2023

FIABCI-Taiwan - 2023

SWEDEN

Mäklarsamfundet (Association of Swedish Real Estate Agents) — 2019

TAIWAN

Chinese Association of Real Estate Brokers (CAREB) - 2013 Taipei Association of Real Estate Brokers (TAREB) — 2013

Real Estate Partnership Trade Association — 2019

Real Estate Sales and Marketing Association (RESAM) — 2022

TUNISIA

Chamber Syndicale Nationale des Promoteurs Immobiliers — 2017, 2022

Türkiye Tüm Emlak Müşavirleri Federasyonu (TEMFED) — 2018 GYODER. The Real Estate Investors Association — 2022

Ukrainian REALTORS® Association (URA) — 1997, 2019 Western Ukranian Real Estate Guild — 1997 Association of Realtors of Odessa - 1997 Kharkiv Union of Entrepreneurs - 1997 Ukrainian Real Estate Union — 2017 FIABCI Ukraine — 2019

Ukrainian Business Council in UAE — 2023

IIRIIGIIAY Cámara Inmobiliaria Uruguaya (CIU) — 2003 Confederación Inmobiliaria Mercosur y Chile (CIMECH) — 2005

Asociación de Inmobiliarias de Punta del Este (ADIPE) - 2012

UNITED ARAB EMIRATES Dubai Real Estate Institute (DREI) — 2013 Invest in Dubai Real Estate — 2021

Realopedia — 2017 FIABCI-Emirates - 2023

UNITED KINGDOM

FIABCI-United Kingdom — 2009 OPP (Overseas Property Professional) Live — 2007

U.K. and International Property Consultancy — 2009

UNITED STATES Cityscape New York — 2008

American International Real Estate Expo & Conference — 2008 FIABCI-USA - 2018, 2022 FIABCI-USA Greater Miami Council — 2019

AREAA Denver — 2019 AREAA Greater Miami - 2022

U.S. VIRGIN ISLANDS Virgin Islands Territorial Association of Realtors (VITAR) — 2011

Overseas Property Investment Solutions and Services (OPISAS) — 2018,

VENEZUELA

Cámara Inmobiliaria de Venezuela (CIV) — 2009 FIABCI-Venezuela — 2023

Ho Chi Minh City Real Estate Association — 2014

WORLDWIDE

FIABCI – International Real Estate Federation — 2016, 2022 World Property Business Club — 2018

CCIM Institute — 2022 AREAA Global — 2022 CIMI - 2022

Property Network Partnership (PNP) – 2023

KORFA

Korea Association of Realtors — 2022

Real Estate Syndicate of Lebanon (REAL)

HIXEMBOLIEG FIABCI-LUXEMBOURG — 2021

MEXICO Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios

(AMPI) - 2005, 2019, 2023

Expo Bienes Raices (EBR) Mexico City — 2006

Escuela De Negocios En Real Estate (ENRE) — 2014 AMPI Sección Matamoros, A.C. — 2017

AMPI Sección Pachuca - 2018 AMPI Sección Mazatlán – 2018 AMPI Sección Querétaro — 2018 AMPI Sección Ciudad de Puebla — 2018

AMPI Sección Guaymas – San Carlos — 2018 AMPI Sección Tijuana — 2018 AMPI Sección Mexicali — 2018 AMPI Sección San Juan del Rio y Municipios Mágicos — 2018

Cámara Nicaragüense de Corredores de Bienes Raíces (CNCBR) - 2005, 2010

NORWAY

PANAMA FIABCI-Panama — 2017, 2023

Asociatia Profesionala a Agentilor Imobiliari din Romani (APAIR) — 2013

FIABCI-Russia — 2018

Go to MiamiRealtors.com/GlobalPartners for links to each partner association

South Florida's WEALTH MIGRATION

Global Powerhouse Financial Companies that Now Call South Florida Home

Each has opened headquarters and/or offices in South Florida recently



Blackstone





Goldman Sachs



\$3.5 trillion Total combined assets managed worldwide

South Florida's Incredible Wealth Migration

Average Adjusted Gross Income of Households Moving to South Florida



Source: MIAMI REALTORS® analysis of IRS Migration Data

Global Tech Companies that now call South Florida Home

Each has opened headquarters and/or offices in South Florida recently

















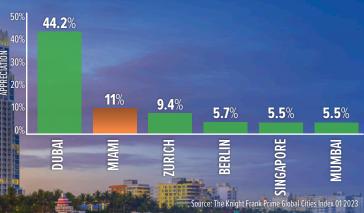
South Florida's Top Feeder Counties

Top out-of-state counties moving to South Florida in 2021



Source: MIAMI REALTORS $^{\scriptsize \textcircled{\tiny 0}}$ analysis of IRS Migration Data

Miami Luxury Price Appreciation Ranks No. 2 in the World







Your Source for South Florida Real Estate Market Information



The Power of...

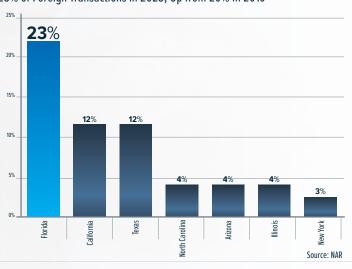
- 103 Years
- 60,000 Members
- 256 Global Partners



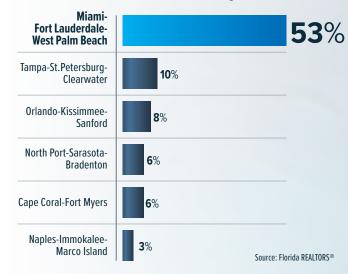


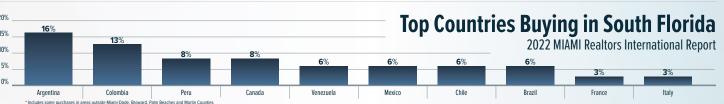
Florida Again Top State for Foreign Buyers

23% of Foreign Transactions in 2023, Up from 20% in 2019



Miami Remains #1 Destination in Florida for International Buyers





YOUR SUCCESS IS



OUR GOAL!



FREE for MIAMI Members

For an All-in-One Marketing Solution at no cost to you:

- Unlimited Landing Pages
- Easy-to-Use Social Media Tools
- Beautiful Custom Flyers in under 30 seconds
- Single Property Websites with 1 click
- Craigslist HTML Code for Beautiful Ads in seconds
- QR Codes
- Sign Riders
- Graphs (linear regression scatter plot, sales volume, average DOM, listing inventory)
- Reports (agent ranking, absorption rate, area sales comparison, production statistics)

For optional upgraded services and a true "1 Stop Shop": Get access to ALL of the following additional features for ONLY \$20 per month with NO Contracts & NO SETUP FEES or \$225 per year (\$15. savings per year)

- Professional & Secure Mobile Friendly IDX Website with UNLIMITED Content, Blog, an Instant Home Valuation, Automatic Featured Listings, Market Trend Graphs and more...
- CRM (Customer Relationship Management)
- Lead Routing for Brokers and Teams
- Agent Roster for Brokers and Teams
- IDX Lead Tracker
- Drip Email Campaigns
- Action Plans
- Market Trend Campaigns
- Video Emails
- Video Tours
- Transaction Manager
- Document Manager
- Calendar



www.miamirealtors.com/agent3000



Manage Your Real Estate Forms...any time, any place, any device

Everything you need in one place.

- Print forms without creating transactions
- Populate your forms with data from your association's MLS database
- Archive your transaction online no more storage boxes needed
- Revise data on one form and the common fields on all other forms automatically update
- Develop standard forms packages for planned transactions
- Store forms, flyers and documents in one place
- Upload your customized files, documents and photos
- Form updates are automatic
- Web based no software to install
- Add clauses to a from with one mouse click
- Share documents with third parties and negotiate in real time
- Access technical support via phone, chat or email



Broker Features

- Access your agent's transactions
- Create brokerage-wide packages and clauses
- Add your forms into the library
- Control which forms are available to your agents
- You can transfer your data and documents to Form Simplicity from other services like Transaction Desk, TrueForm, RealFast and ZipForms





www.miamirealtors.com/formsimplicity



Another way to search the MLS, tax, consumer info and more an all-in-one tool designed to keep real estate professionals and consumers engaged on their home buying process. Sleek, easy to use front end platform for desktop and mobile.

Key Features:

- · Advanced search options for business prospecting
- · Easy natural language property search
- Nationwide MLS and public record data
- · CMA 360
- · Customizable agent webpage
- · Customer engagement and real time chat
- · Customer mortgage and FREE credit score
- Predictive analytics
- · CRM capabilities
- Document creation, e-signature & transaction management
- Targeted marketing integrations
- Available on mobile and desktop





Download Remine Mobile today







Looking for that competitive edge RETechnology.com can help!

INTRODUCING...

THE MOST COMPREHENSIVE AND OBJECTIVE RESOURCE FOR LEARNING HOW TO SELL MORE REAL ESTATE WITH TECHNOLOGY

FREE MIAMI Member Benefit



- Easy to search like "Website" or "Mobile"
- Read expert product review
- Review satisfaction ratings from industry professionals
- Free advice, webinars and reports
- Daily real estate technology you can use

Register today

for your free subscription to ReTechnology at:

miami.retechnology.com



Never Be Forgotten Again Use eProperty Watch to Stay in Touch with Past Customers

FREE MIAMI Member Benefit





A consumer service that arrives in a monthly scheduled email and keeps them up-to-date on their home and neighborhood

- Makes you the market expert that prospects rely on for home values and neighborhood activity
- Agent branded emails, keeping your name top-of-mind
- Interesting drip-marketing platform
- Dynamic and fresh data each month
- Homeadvisor content now added to eProperty Watch for additional customer value

What is HomeAdvisor Content?

- Add fresh content to engage homeowners
- Provides a home services marketplace that homeowners might find useful

www.miamirealtors.com/epropertywatch

ePropertyWatch[™]



MiamiRealtorsLIVE.com

- 1.500+ virtual Realtor classes, webinars
- 85% of Live Classes FREE
- Access to exclusive, original content
- 24/ Access all FREE Hot Topics, Industry Trends, and Expert Presenters
- 180+ Video Tutorials MIAMI Products & Services
- Recorded & Live Streaming Government Officials, Industry & Hot Topics
- 4 Full-Time, Bilingual MIAMI Trainers (MiamiRealtors.com/Trainers)

MIAMI ADVOCACY

- Award-winning Public Policy team that won 2020-21 RPAC victories in Tallahassee
- 100+ Realtor Political Action Committee (RPAC) Major Investors
- NAR Pilot Program 1st Cargo Container Home in Miami-Dade County
- THE MIAMI Placemaking Letters

MIAMI EDUCATION

- 4,000 Seminars annually 84% FREE to MIAMI members
- Full-service Real Estate School taught by experienced instructors (southfloridarealestateschool.com)
- Youtube.com/MIAMITrainers
- MiamiRealtorsLive.com
- Customized Office Presentations & Trainings

MIAMI COMMERCIAL

■ 5th largest Commercial Association in the U.S. (2,700 members)

 \bigoplus

- 1st Commercial MLS
- Commercial-specific Products & Services
- Commercial Data Distribution & Syndication
- World-class training and guest speakers
- Monthly Commercial Marketplace Programs by County including Global
- Member2Member Commercial Marketing Service facilitating digital fast deal making
- 1st and only NAR 5-Star Accredited Commercial Association in Florida
- 1st Commercial MLS Public Search (southfloridacommercialpropertysearch.com)
- Signature events featuring global and national experts

MIAMI GLOBAL

- 1st NAR Diamond Global Council
- 223 Global Partners Worldwide
- Global Property Xchange
- Largest Global Footprint & Reputation
- Global Market Research
- Foreign Investors Guide
- The Most International Exposure for MIAMI **MLS Listings**
- MIAMI Properties linked to 1 million+ professionals worldwide
- MIAMI Properties featured on global property portals - Proxio Pro, Juwaii, International MLS, and MORE!

OPEN HOUSE WEBSITE

SouthFloridaOpenHouseSearch.com

- 346,518 Users 4.9 Million page views Top U.S. State Visitors: Virginia, Texas, Georgia, New York & North Carolina
- Top Us City Visitors: Washington DC, New York City, Atlanta, Dallas/Ft. Worth & Charlotte
- Top Country Visitors: Colombia, Canada, Brazil, Venezuela & Philippines
- Top Regional/City Visitors: Quebec, Bogota, Ontario, England & Capital District, Venezuela

MIAMI **MEMBER SERVICES**

- Proudly serving 53,000 members whose success is our #1 priority
- 60+ MIAMI Professionals
- 8 Offices Across 3 South Florida Counties
- 274,590 Total Member Calls Answered in 2020 (avg. of 22,882.5 per month)
- 7,848 Total Live Chats Answered in 2020 (avg. of 654 per month)
- Outreach: Over 275 office presentations in 2020 (in-person & virtual)

MIAMI **PRODUCTS & SERVICES**

- 5th Largest MLS in the Country
- 200+ Leading Edge Products & Services
- Supra eKey service FREE for MIAMI Members
- 2 Showing Service Options
- First Association to launch Showingly as a member benefit
- 3 MLS options
- 4 Premium Tax Solutions
- RPR sharing listings with 1.4 million Realtors

SOUTH FLORIDA MARKET INTELLIGENCE Local Market Statistical Reports (sfmarketintel.com)

- Global Research
- Market Focus Reports, Infographics, Videos, and MORE!
- News Releases, Articles. Blogs, Social Media





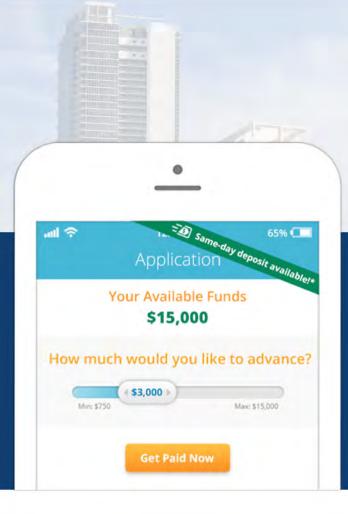
#MiamiRealtors101 That's Who We R

FR Ad 060121_V4.indd 1 4/15/21 3:44 PM





Provides payment of your future commissions from pending sales and active listings whenever you need it.



Timely Access to the Commisions You've Earned

Here's how it works:

- Apply online in minutes and request up to \$15,000
- Sign agreement electronically via Docusign
- Funds transferred in as little as one hour
- Automatic repayment at closing
- Tax deductible fees with no credit check required

Have questions?

Contact eCommission's award winning customer support team.

877-882-4368 | agent@ecommission.com





Helpful Information for Brokers

Who Is eCommission?

eCommission is the #1 provider of commission advance services to real estate professionals across the United States since 1999. As a financial service partner, eCommission allows customers to take control of their business cash flow by advancing commissions on pending sales and active listings.

What Is a Commission Advance?

A commission advance is a financial service whereby an Agent and Broker sell a portion of a future real estate commission for a fee. In exchange, funds are advanced before the closing date. It's not a loan, but rather, access to an earned commission prior to an estimated settlement date.

What Types of Commissions Can Be Advanced?

eCommission will advance up to \$15,000 of an Agent's commission from a pending sale scheduled to close within 120 days, or up to \$4,000 from an active listing with at least 90 days remaining until it expires.

Why Does the Broker Sign the Advance Agreement?

As Broker, all commissions earned by your Agents belong to you. We cannot advance funds without your consent. The agreement you sign authorizes the assignment of the Agent's net commission on a particular sale, after any split with you, to eCommission.

Does the Broker Have Any Risk or Liability?

No. In the unlikely event we advance a commission to one of your Agents on a sale that falls through, it is the Agent's responsibility to replace it using future commissions.

Why Is This Good for My Agents?

Experience indicates that Agents typically use eCommission 2 to 3 times per year, whenever business expenses surpass monthly cash flow. With eCommission as your partner, you can help your Agents better control their cash flow keeping them focused and engaged, resulting in more listings, more sales and higher levels of productivity.

Helpful Information for Agents

Who is eCommission?

eCommission is the #1 provider of commission advance services to real estate professionals across the United States since 1999. As a financial service partner, eCommission allows customers to take control of their business cash flow by advancing commissions on pending sales and active listings.

What Is a Commission Advance from eCommission?

A commission advance from eCommission is a financial service whereby an Agent and Broker sell a portion of a future commission for a fee. In exchange, funds are advanced before closing. A commission advance is not a loan. It is simply access to an earned commission prior to an estimated settlement date.

What Types of Commissions Can Be Advanced?

eCommission will advance up to \$15,000 of your commission from a pending sale scheduled to close within 120 days, or up to \$4,000 from an active listing with at least 90 days remaining until it expires.

How Do I Apply For a Commission Advance With eCommission?

Visit www.eCommission.com to begin the commission advance process. Applying only takes a few minutes, and is completed 100% digitally with contract signatures through DocuSign®. No supporting paperwork is required, and funds are wired to your bank account typically the same day you apply.

How Much Will My eCommission Advance Cost?

The cost depends on the amount requested and the length of time until closing. As an example, for a new customer requesting \$2,500 on a sale closing in 60 days, the cost would be \$358. And that's a tax deductible business expense! This includes a 30% savings on the advance fee on an Agent's transaction. Use promotional code MiamiAOR when applying.

What Happens If My Sale's Closing Is Delayed?

Your fee includes a 20 day grace period, meaning you have 20 additional days beyond the estimated closing date to have the advance repaid in case of delays.

How Does eCommission Get Repaid?

Repayment of the advance happens automatically when your sale closes. The settlement company receives a commission disbursement authorization signed by your Broker instructing them to send the portion of the commission that has been sold directly to eCommission at close of escrow.

What Happens If My Sale Cancels?

90% of all advances eCommission funds close as scheduled. In the unlikely event a sale falls through, you can replace your advance using a future earned commission.







builders UPDATE.COM

www.miamirealtors.com/buildersupdate

Where all the homes are brand new!

We are the #1 source of new home inventory nationwide, with the most up-to-date and accurate data about ready-to-move-in new construction, to-be-builts, custom homes and even vertical condo developments.

- Free and easy to use!
- Easily accessible, one-stop shop for new home inventory in your area.
- All listings are time stamped so you know how fresh they are.
- Protect your commission using our patented electronic buyer registration tool.
- Create a free lead generation tool for your website.

Register for Training Online at

How do I speak to a real person?

Call: 512-901-9899 8 AM – 5 PM CST agentsupport@buildersupdate.com



www.anymeeting.com/buildersupdateagents



Quick Start Guide





Login via the MIAMI Gateway and click on the BuildersUpdate icon



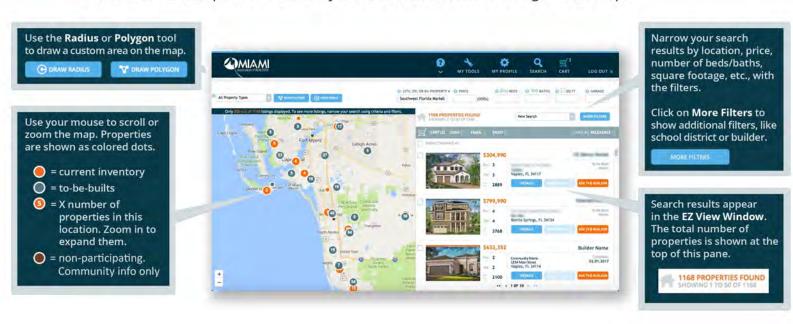
After logging in, you will see the main Search screen. It will be prepopulated with search data based on your current geographic location.



NOTE: Upon first time login, go to "My Profile" and verify that your photo and city/state are correct, and then upload your logo to ensure your personal information will appear on every property detail sheet.

Login to your personal Builders Update portal by clicking on the Builders Update Link on the Search Page...

Search results will update automatically in the EZ View Window to the right of the map.

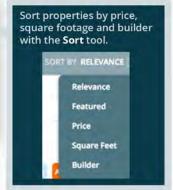


3 Start by drawing a search area on the map

Too many properties to review? Make your search area smaller with the Radius or Polygon tools and/or modify your search filters to shorten the list.









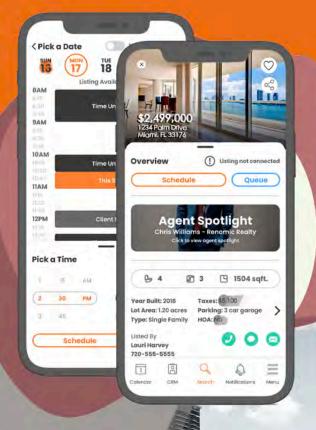


SHOWING MANAGEMENT SIMPLIFIED

For MIAMI Members!

Harness the power of real estate, home buying, and selling all in one platform with AGENT by Showingly. The most robust suite of showing management features in the real estate industry.

Streamline the way you manage your listings, schedule showings, and **keep your buyers and sellers** in the loop so that you have more time to focus on the things you want to focus on.



www.miamirealtors.com/showingly



Rentals & Leases

- ...Promoted MORE places
- ...on MORE websites & Apps
- ...across the country
- ...around the world

Property Owners: When You List With Me...

As a MIAMI member, my Rental and Lease listings are featured on MORE than 50* websites and Apps around the world and shared with MORE than 260 MLSs across the country, including:

Apartments.com Apartments.com App ApartmentList.com BeaconCouncil.com Brevitas.com CityOfDoral.com CommercialCafe.com** CommercialSearch.com** CREXI.com Florida.Living.net GlobalPropertyXchange GoMLS App HarmonHomes.com HomeBidz.com Homes.com Homes.com App Homes&Land.com Homesnap.com Homesnap App HomeWinks.com SouthFlorida4Lease.com SouthFlorida4Rent.com MIAMI IDX

MiamiRealtors.com/Consumers OneHome.com** OneHome App** PadMapper.com

Point2Homes.com Point2Homes App PropertyShark.com** RealEstateBook.com Realtor.com Realtor.com App Realtor.com/International RPR - Realtor Property Resource **RPR Commercial RPR App** Rent.com Rent.com App RentalBeast.com** RentalGuide.net RentBerry.com RentHop.com SouthFloridaCommercialPropertvSearch.com SouthFloridaCondo4Rent.com

Search.com FlyOverSouthFlorida4Rentals. TheIMLS.com

SouthFloridaOpenHouse-

WikiRealty.com WorldProperties.com Zumper.com **Zumper App**



- * Not all properties appear on all websites or Apps
- * Sites & Apps may change from week to week

Brokers & Agents

If your MLS is NOT with MIAMI, you're missing out on all the marketing opportunities around the world – be the listing agent/company that property owners choose in today's market to get MORE exposure for their property. MIAMI Rental & Lease listings promoted MORE places around the world. Always MORE with MIAMI.

Copyright © 2021. All rights reserved

For Property Owners

When you list with me... Your property will receive the most U.S. and global exposure. Your property will be marketed in 19 different languages – so no matter where tenants/renters are located, the information on your property is available in the language they speak.

For Tenants/Renters

When you work with me... Whether it's around the corner or around the world...I can find the perfect property you've been looking for or might want in the future. My International Referral Network gives you access to real estate professionals, expertise and properties in the U.S. and across the globe.

When You List With Me...

As a MIAMI member, my Rental and Lease listings are featured on MORE than 50* websites and Apps around the world. MIAMI MLS shares listings through RPR with more than 260 MLSs across the country.

- Apartments.com
- Apartments.com App
- ApartmentList.com
- BeaconCouncil.com
- Brevitas.com
- CityOfDoral.com
- CommercialCafe.com**
- CommercialSearch.com**
- CREXI.com
- Florida.Living.net
- GlobalPropertyXchange (Residential & Commercial)
- GoMLS App
- I HarmonHomes.com
- HomeBidz.com
- I Homes.com
- I Homes.com App
- I Homes&Land.com
- I Homesnap.com
- Homesnap App

- I HomeWinks.com
- SouthFlorida4Lease.com (Commercial)
- SouthFlorida4Rent.com (Residential)
- I MIAMI IDX
- MIAMI Agent & Broker Websites Residential & Commercial
- MiamiRealtors.com/Consumers
- OneHome.com**
- OneHome App**
- PadMapper.com
 (already MLS by default)
- Point2Homes.com
- Point2Homes App
- PropertyShark.com (Commercial)**
- RealEstateBook.com
- I Realtor.com
- Realtor.com App
- Realtor.com/International
- RPR Realtor Property Resource
- I RPR Commercial

- I RPR App
- Rent.com
- I Rent.com App
- RentalBeast.com**
- RentalGuide.net
- RentBerry.com
- RentHop.com
- SouthFloridaCommercialPropertySearch.com
- SouthFloridaCondo4Rent.com
- SouthFloridaOpenHouseSearch.com
- I FlyOverSouthFlorida4Rentals.com Residential & Commercial
- I TheIMLS.com
- WikiRealty.com
- WorldProperties.com (Residential & Commercial)
- Zumper.com
- Zumper App

2021 © MIAMI Association of REALTORS®

Disclosures:



^{*}Not all properties appear on all websites or Apps

^{*}Sites & Apps may change from week to week

^{**} Coming Soon





A complimentary MIAMI REALTORS® member benefit.

Your INMAN ACCOUNT is already activated!

Inman Select, an exclusive real estate news service, connects you to the latest news, powerful insights and a community of real estate leaders.

Get breaking news, objective analysis, special reports, and the numbers behind the news. Inman Select gives you everything you need to be smart about real estate, every day.

Select Breaking News Read stories by award-winning journalists who keep you in touch with the very latest news.

Select News Analysis Better interpret and understand the trends and moves shaping the real estate industry.

Select Special Reports Explore the latest tactics and strategies to grow your business and adopt the best technologies and business practices.

Select Interviews Sit down with real estate's thought leaders, interviewed by Inman News publisher Brad Inman.

Select Archives Search a database of over 60,000 news articles for research and presentations.

Select Video Vault Discover a repository of hundreds of timely, insightful and entertaining videos with industry leaders.

Inman Connect Live Stream Get an all-access pass to watch live stream of Connect's keynote Speakers.

Select Tech Reviews Get the inside scoop from Inman's tech expert on the technology you're using today and the tools that will be essential to your business tomorrow.

Digital Marketing Kits Become a marketing powerhouse with multichannel tools and training from industry experts.

Select Webinars Access continuing education essential to your long-term success with live webinars covering a wide range of topics.

Daily and Weekly Headlines Stay informed with the top stories of the day and week, delivered straight to your inbox.

Inman Connect Announcements Always be the first to know about guest speakers, product launches, discounts and the latest additions to the Connect line up and schedule.

Inman Select • Smart about real estate

Your INMAN ACCOUNT is already activated!

Login at inman.com/select with your MLS email address and "welcome" as your temporary password

For additional information, go to: miamirealtors.com/inman



Código de Ética Profesional y de Normas de Conducta de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (National Association of Realtors®) En vigor a partir del 1 de enero de 2024

Toda vez que en el presente código y preámbulo se utilice la palabra REALTORS[®], este término incluirá a los asociados de los agentes inmobiliarios, REALTOR-ASSOCIATE[®]S.

Si bien el Código de Ética Profesional establece obligaciones que podrían superar aquellas requeridas por la ley, en cualquier circunstancia en que el Código de Ética Profesional y la ley entraran en conflicto, prevalecerán las obligaciones establecidas por la ley.

Preámbulo...

La tierra es la base de todo. La supervivencia y el desarrollo de las instituciones libres y de nuestra civilización dependen del uso inteligente y la amplia distribución de la propiedad. Los agentes inmobiliarios REALTORS® deben presumir que los intereses de la nación y sus ciudadanos requieren el mejor y más alto uso de la tierra y la más amplia distribución de la propiedad de la tierra. Estos intereses requieren la creación de vivienda adecuada, la construcción de ciudades funcionales, el desarrollo de industrias y de granjas productivas, y la conservación de un medio ambiente sano.

Intereses como los enumerados implican obligaciones que van más allá del comercio normal. Imponen una seria responsabilidad social y un deber patriótico a la cual deben consagrarse los agentes inmobiliarios REALTORS® y para la que deben prepararse en forma diligente. Por esto los agentes inmobiliarios REALTORS® deben esmerarse en mantener y mejorar las normas de la profesión y asumir junto con sus colegas la responsabilidad común por su integridad y respeto.

En reconocimiento y apreciación de las obligaciones que tienen con sus clientes y usuarios, el público y entre sí mismos, los agentes inmobiliarios REALTORS® se esfuerzan continuamente por llegar a estar constantemente informados de todo lo relativo a los bienes inmuebles, y además, siendo profesionales competentes, comparten voluntariamente los frutos de su experiencia y estudios. Haciendo acatar este Código de Ética Profesional y colaborando con las entidades reguladoras correspondientes, identifican y toman las medidas necesarias para eliminar aquellas prácticas que pudieran perjudicar al público o que pudieran desacreditar o deshonrar a la profesión. Los REALTORS®, al tener conocimiento directo de conductas que pudieran violar el Código de Ética Profesional y que involucrasen malversación de fondos o propiedades de clientes o usuarios, discriminación intencionada, o fraude que tenga como resultado un daño económico considerable, ponen tales hechos a disposición del correspondiente consejo o asociación de REALTORS®. (Enmendado 1/00)

Como comprenden que la cooperación con otros profesionales del gremio inmobiliario estimula los intereses de aquéllos que utilizan sus servicios, los REALTORS[®] instan la representación exclusiva de los clientes, no intentan aventajar de manera desleal a sus competidores, y se abstienen de hacer comentarios no solicitados sobre otros profesionales. En los casos en que se

solicite su opinión, o cuando los REALTORS® creen que sus comentarios son necesarios, su opinión es expresada de manera objetiva y profesional, libre de la influencia de motivos personales o de ventajas o ganancias potenciales.

Hoy día, el término REALTOR® es sinónimo de competencia, imparcialidad e integridad, resultado del apego a un elevado ideal de conducta moral en las relaciones comerciales. Ningún incentivo de ganancia ni instrucción alguna dada por un cliente, puede justificar el abandono de dicho ideal.

La mejor guía para los REALTORS®, en la interpretación de esta obligación, es una que ha sido transmitida por siglos, condensada en la regla de oro: "Trata a tu prójimo como a ti mismo".

Al aceptar esta norma como propia, los REALTORS® se comprometen a respetar su espíritu en todas sus actividades, tanto si se realizan en persona, mediante asociados o terceros, o por medios tecnológicos, y a realizar sus negocios de acuerdo con los principios establecidos a continuación. (Enmendado 1/07)

Obligaciones para con los clientes y usuarios

Artículo 1º

Cuando actúen como representantes en calidad de agentes del comprador, del vendedor, del arrendador, del inquilino o de otros clientes, los REALTORS® se comprometen a proteger y promover los intereses de sus clientes. Si bien esta obligación es primordial, esto no libera a los REALTORS® de su obligación de tratar con todas las partes honestamente. Cuando brindan servicios a compradores, vendedores, arrendadores, arrendatarios u otras partes no actuando en calidad de agentes, los REALTORS® continúan teniendo la obligación de tratar con todas las partes honestamente. (Enmendado 1/01)

• Norma de conducta 1-1

Cuando los REALTORS® actúen como parte principal en una transacción inmobiliaria, permanecerán sujetos a las obligaciones establecidas por el Código de Ética Profesional. (*Enmendado 1/93*)

• Norma de conducta 1-2

Las obligaciones establecidas por el Código de Ética Profesional abarcan todas las actividades y transacciones inmobiliarias tanto si se realizan en persona, de forma electrónica o a través de otros medios.

Las obligaciones establecidas por el Código de Ética Profesional son aplicables ya sea que los REALTORS® estuvieran actuando en calidad de agentes o estuvieran actuando en una capacidad legalmente reconocida como de representantes que no están actuando en calidad de agentes, excepto que toda obligación establecida exclusivamente para los agentes por ley o reglamentación no debe ser impuesta por este Código de Ética Profesional a los agentes inmobiliarios, REALTORS®, que no están actuando en calidad de agentes.

En el contexto de este Código de Ética Profesional, "cliente" significa la persona(s) o entidad(es) con quien el REALTOR® o la empresa del REALTOR® tiene una relación de representación en calidad de agente o una capacidad legalmente reconocida como de representante que no está actuando en calidad de agente; "usuario" es una de las partes de la transacción inmobiliaria que recibe información, servicios, o beneficios pero que no tiene relación contractual alguna con el REALTOR® o con la empresa del REALTOR®; "posible cliente" significa un comprador, vendedor, arrendatario o arrendador que no está sujeto a una relación de representación con el REALTOR® o la empresa del REALTOR®; "agente" es el titular de una licencia inmobiliaria (incluyendo corredores y asociados de ventas) que actúa en representación en calidad de gestor conforme lo establecido por la ley o reglamentación estatal; y "corredor" es el titular de un permiso inmobiliario (incluyendo corredores y asociados de ventas) que actúa como agente o en capacidad legalmente reconocida de representante que no está actuando en calidad de agente. (*Aprobado 1/95, Enmendado 1/07*)

• Norma de conducta 1-3

Los REALTORS[®] no engañarán deliberadamente al propietario acerca del valor comercial de la propiedad, con el fin de asegurarse un contrato de venta inmobiliaria de la propiedad.

• Norma de conducta 1-4

Los REALTORS[®], no engañarán a los compradores o arrendatarios acerca de los ahorros u otros beneficios que pudieran obtener mediante el uso de los servicios del REALTOR[®], con el fin de convertirse en el representante de dicho comprador o arrendatario. (*Enmendado 1/93*)

• Norma de conducta 1-5

Los REALTORS® pueden representar al vendedor/arrendador y al comprador/arrendatario en la misma transacción únicamente tras haber puesto a ambos en pleno conocimiento de los hechos y con consentimiento escrito con conocimiento de causa de ambas partes. (*Aprobado 1/93*)

• Norma de conducta 1-6

Los REALTORS® deberán presentar las ofertas y contra ofertas de manera objetiva y lo más rápido posible. (*Aprobado 1/93, Enmendado 1/95*)

• Norma de conducta 1-7

Cuando los REALTORS® actúen como corredores con contrato de venta inmobiliaria de la propiedad, deberán presentar al vendedor o arrendador todas las ofertas y contra ofertas hasta el momento del cierre de la transacción o ejecución del contrato de arrendamiento a menos que el vendedor o arrendador haya renunciado por escrito a esta obligación del REALTOR®. El corredor con contrato de venta inmobiliaria de la propiedad, al recibir de parte de un corredor en cooperación, una petición por escrito que le presenta una oferta suya, le proveerá al corredor en cooperación, tan pronto como sea posible, una confirmación por escrito indicando que se ha presentado la oferta al vendedor o arrendador, o una notificación por escrito de que el vendedor o arrendador ha renunciado a la obligación de que se le presente la oferta. Los REALTORS® no tendrán obligación de seguir poniendo la propiedad en el mercado después que el vendedor o arrendador haya aceptado una oferta. Los REALTORS® recomendarán que los vendedores o arrendadores obtengan asesoramiento legal antes de

aceptar una oferta subsiguiente, excepto cuando la aceptación estuviera supeditada a la terminación del contrato de compra o arrendamiento preexistente. (Enmendado 1/20)

• Norma de conducta 1-8

Cuando los REALTORS® actúen como agentes o corredores de los compradores o arrendatarios deberán presentar al comprador o arrendatario todas las ofertas o contra ofertas hasta que hubiera aceptación, pero no tendrán obligación de continuar mostrando propiedades a sus clientes después que una oferta haya sido aceptada a menos que se haya acordado algo diferente por escrito. Al presentar el corredor con contrato de venta inmobiliaria de la propiedad una contra oferta en una petición por escrito al corredor del comprador o arrendatario, el corredor del comprador o arrendatario proporcionará, tan pronto como sea práctico, al corredor con contrato de venta inmobiliaria de la propiedad una afirmación por escrito de que la contra oferta ha sido presentada a los compradores o arrendatarios, o una notificación por escrito de que los compradores o arrendatarios han renunciado a la obligación que se les presente la contra oferta. Los REALTORS® que están actuando en calidad de agentes o corredores de compradores o arrendatarios recomendarán a los compradores o arrendatarios que obtengan asesoramiento legal si existen dudas acerca de la terminación de un contrato preexistente. (*Aprobado 1/93, Enmendado 1/22*)

Norma de conducta 1-9

La obligación de los REALTORS® de mantener la confidencialidad de la información (según la definición de la ley estatal) provista por los clientes en el curso de la relación que establecieran en calidad de agente o como representante legalmente reconocido que no está actuando en calidad de agente, continúa después de la terminación de la relación de representante actuando en calidad de agente o de cualquier representación en que no actuara en calidad de agente reconocida por la ley. Durante o después de la terminación de la relación profesional con sus clientes, los REALTORS® no deberán a sabiendas:

- 1) revelar información confidencial de sus clientes; o
- 2) usar información confidencial de sus clientes en desventaja del cliente; o
- 3) usar información confidencial de sus clientes para la ventaja del REALTOR® o de terceros a menos que:
 - a) los clientes den su consentimiento luego de tener pleno conocimiento de los hechos; o
 - b) sea requerido por orden judicial; o
 - c) el cliente tenga intención de cometer un delito y la información sea necesaria para prevenir el delito; o
 - d) sea necesario defender al REALTOR® o a uno de sus empleados o asociados contra una acusación de mala conducta.

De acuerdo con este Código de Ética Profesional, no se considerará confidencial la información concerniente a defectos latentes de materiales. (*Aprobado 1/93, Enmendado 1/01*)

• Norma de conducta 1-10

Los REALTORS® deberán, de acuerdo a los términos y condiciones de su licencia inmobiliaria y del convenio de administración de la propiedad, administrar competentemente las propiedades de sus clientes con la debida consideración por los derechos, la seguridad y salud de los arrendatarios u otras personas que estuvieran legalmente en el lugar. (*Aprobado 1/95, Enmendado 1/00*)

• Norma de conducta 1-11

Los REALTORS[®] que están empleados para mantener o administrar la propiedad de un cliente, deberán hacerlo con la diligencia debida y hacer los esfuerzos razonables para protegerla contra contingencias y pérdidas razonablemente previsibles. (*Aprobado 1/95*)

Norma de conducta 1-12

Al firmar un contrato de venta inmobiliaria, los REALTORS® deben informar a los vendedores o arrendadores de lo siguiente:

- 1) la política de la empresa del REALTOR® respecto a la cooperación y el monto de cualquier compensación que se ofrecerá a los sub-agentes, agentes de compradores o arrendatarios y/o corredores con capacidad legalmente reconocida que no actúan en calidad de agentes del comprador o arrendatario;
- 2) el hecho de que los agentes o corredores del comprador o arrendatario, aun cuando fueran compensados por el corredor con contrato de venta de la propiedad, o por el vendedor o arrendador, puede representar los intereses de los compradores o arrendatarios; y
- 3) cualquier posibilidad de que el corredor con contrato de venta de la propiedad pudiera actuar como agente para las dos partes tras ponerlos en conocimiento del hecho. Por ejemplo: agente del comprador o arrendatario. (*Aprobado 1/93*, *Numerado nuevamente 1/98*, *Enmendado 1/03*)

• Norma de conducta 1-13

Al firmar un contrato con el comprador o arrendatario, los REALTORS® deben informar a sus potenciales clientes de lo siguiente:

- 1) la política de la empresa del REALTOR® con respecto a cooperación:
- 2) la cantidad de compensación que deberá pagar el cliente;
- 3) la posibilidad de alguna compensación adicional o compensatoria de otros corredores, del vendedor o del arrendador, o de terceros;
- 4) cualquier posibilidad de que el representante del comprador o arrendatario pudiera actuar como agente para las dos partes tras ponerlos en conocimiento del hecho. Por ejemplo: corredor con contrato de venta de la propiedad, sub-agente, agente del arrendador, etc., y
- 5) la posibilidad de que los vendedores o los representantes de los vendedores no traten la existencia, los términos o las condiciones de las ofertas como confidenciales a menos que la confidencialidad sea un requisito de una ley, reglamento o de un acuerdo de confidencialidad entre las partes. (*Aprobado 1/93, Numerado nuevamente 1/98, Enmendado 1/06*)

• Norma de conducta 1-14

Los honorarios por concepto de tasaciones u otros avalúos no deben depender del monto de la tasación o avalúo. (*Aprobado 1/02*)

• Norma de conducta 1-15

Los REALTORS, en respuesta a peticiones de los compradores o de los corredores en cooperación, deben revelar, con el permiso de los vendedores, la existencia de ofertas sobre la propiedad. En aquellos casos en que se autorice revelar esta información, los REALTORS® deben revelar, si se les solicita, también si las ofertas fueron obtenidas por el corredor con

contrato de venta de la propiedad, otro corredor de la firma con contrato de venta de la propiedad, o por un corredor en cooperación. (*Aprobado 1/03, Enmendado 1/09*)

• Norma de conducta 1-16

Los REALTORS® no deben acceder, ni usar, permitir ni habilitar a terceros para que accedan o usen una propiedad administrada o bajo contrato de venta bajo términos o condiciones fuera de aquéllos autorizados por el propietario o vendedor (Aprobado 1/12)

Artículo 2

Los REALTORS® deberán evitar la exageración, distorsión o encubrimiento de hechos pertinentes relacionados con la propiedad o la transacción. Los REALTORS®, sin embargo, no estarán obligados a descubrir defectos latentes en la propiedad, ni a hacer recomendaciones fuera del alcance de su licencia inmobiliaria, ni a divulgar hechos que sean confidenciales en el ámbito de la relación de agente o de representante que no está actuando en calidad de agente según lo establecido por la ley estatal. (*Enmendado 1/00*)

• Norma de conducta 2-1

Los REALTORS[®] sólo estarán obligados a descubrir y revelar aquellos factores adversos que resultaran razonablemente aparentes a un experto en aquellas áreas requeridas por la autoridad que otorga la licencia inmobiliaria. El Artículo 2 no impone a los REALTORS[®] la obligación de ser peritos en ninguna otra disciplina profesional o técnica. (*Enmendado 1/96*)

• Norma de conducta 2-2

(Numerado nuevamente como Norma de conducta 1-12 1/98)

• Norma de conducta 2-3

(Numerado nuevamente como Norma de conducta 1-13 1/98)

• Norma de conducta 2-4

Los REALTORS® no participarán en la mención de retribuciones falsas en documentos, a menos que se trate de una retribución obviamente nominal.

• Norma de conducta 2-5

Para los propósitos del Artículo 2, no se considerarán "pertinentes", aquellos factores definidos por la ley o reglamentación como "no materiales", o que fueran expresamente mencionados por la ley o reglamentación como no sujetos a revelación. (*Aprobado 1/93*)

Artículo 3

Los REALTORS[®] deberán cooperar con otros corredores excepto cuando tal cooperación no beneficie al cliente. Esta obligación de cooperar no incluye la obligación de compartir comisiones ni honorarios, ni de compensar al otro corredor. (*Enmendado 1/95*)

• Norma de conducta 3-1

Cuando los REALTORS® actúan como agentes o corredores exclusivos del vendedor o arrendador, establecen los términos y condiciones de las ofertas de cooperación. A menos que esté expresamente indicado en la oferta de cooperación, los corredores que cooperan no pueden asumir que la oferta de cooperación incluye una oferta de compensación. Los términos de compensación, si es que los hay, deberán ser determinados por los corredores que cooperan antes de comenzar las negociaciones para aceptar la oferta de cooperación. (*Enmendado 1/99*)

• Norma de conducta 3-2

Cualquier cambio en la compensación ofrecida por servicios de cooperación debe comunicarse al otro REALTOR® antes que dicho REALTOR® presente una oferta para comprar o arrendar la propiedad. Después que un REALTOR® haya presentado una oferta para comprar o arrendar la propiedad, el corredor con contrato de venta de la propiedad no puede intentar de modificar unilateralmente la compensación ofrecida con respecto a aquella transacción por cooperación. (Enmendado 1/14)

Norma de conducta 3-3

La Norma de conducta 3-2 no impide que el corredor con contrato de venta de la propiedad y el corredor que coopera realicen un convenio para cambiar la compensación por cooperación. (Aprobado 1/94)

Norma de conducta 3-4

Cuando el REALTOR® actúa como el corredor con contrato de venta de la propiedad, tiene la obligación de revelar de manera explícita la existencia de arreglos de comisión con índices dobles o variables (Por ejemplo: comisiones de montos diferentes si la venta o arrendamiento de una propiedad bajo contrato de venta ha sido el logro de la empresa del corredor con contrato de venta inmobiliaria de la propiedad o si resulta del trabajo del vendedor o arrendador o de un corredor trabajando en cooperación.) El corredor con contrato de venta de la propiedad deberá, tan pronto sea posible, revelar la existencia de tales convenios a potenciales corredores en cooperación, y deberá, en respuesta a las averiguaciones de los corredores trabajando en cooperación, revelar el monto diferencial que resultaría de una transacción en cooperación en comparación con el que resultaría de una venta o arrendamiento resultado del esfuerzo del vendedor o arrendador. Si el corredor trabajando en cooperación es un representante del comprador o arrendatario, el representante del comprador o arrendatario deberá revelar dicha información a su cliente antes que el cliente haga una oferta de compra o arriendo. (*Enmendado 1/02*)

• Norma de conducta 3-5

Antes y también después de la ejecución de un contrato de compra o arrendamiento, es obligación de los sub-agentes revelar inmediatamente al agente del principal todos los hechos pertinentes. (Enmendado 1/93)

• Norma de conducta 3-6

Los REALTORS® deberán revelar la existencia de toda oferta aceptada, incluyendo ofertas con contingencias no resueltas, a todo corredor que busque trabajar en cooperación. (*Aprobado 5/86, Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 3-7

Cuando un REALTOR® solicite información de otro REALTOR® acerca de una propiedad que estuviera sometida a un convenio de administración o de contrato de venta o arrendamiento, el REALTOR® deberá revelar su condición de tal y si su interés es personal o si es en nombre de un cliente, y si fuera en nombre de un cliente, el tipo de relación con el cliente. (*Enmendado 1/11*)

• Norma de conducta 3-8

Los REALTORS® no falsearán la información sobre las posibilidades de acceso para mostrar o inspeccionar una propiedad bajo contrato de venta. (*Enmendado 11/87*)

• Norma de conducta 3-9

Los REALTORS[®] no deberán proporcionar acceso a una propiedad bajo contrato de venta en términos fuera de aquellos establecidos por el propietario o el comprador de la propiedad. (*Aprobado 1/10, Enmendado 1/23*)

• Norma de conducta 3-10

La obligación de cooperar establecida en el Artículo 3 se refiere a la obligación de compartir información sobre las propiedades bajo contrato de venta y en poner a disposición de otros corredores las propiedades para mostrarlas a potenciales compradores o arrendatarios cuando sea en beneficio del vendedor o arrendador. (Aprobado 1/11)

• Norma de conducta 3-11

Los REALTORS® no podrán rehusar a cooperar con un corredor por razones de raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar, lugar de nacimiento, orientación sexual, ni identificación sexual. (Aprobado 1/20)

Artículo 4

Los REALTORS® no podrán adquirir intereses económicos en bienes inmobiliarios, ni comprar o presentar ofertas para sí mismos, miembros de su grupo familiar inmediato, sus empresas o sus miembros, o cualquier entidad en la que tuvieran intereses económicos como propietarios, sin dar a conocer, al propietario o al agente o corredor del propietario, su verdadera situación. Cuando vendan bienes inmobiliarios de su propiedad, o en los que ellos tuvieran algún interés económico, los REALTORS® deberán revelar, por escrito, al comprador o al representante del comprador, su calidad de propietarios o sus intereses económicos. (*Enmendado 1/00*)

• Norma de conducta 4-1

Para la protección de todas las partes, las revelaciones requeridas por el Artículo 4 deberán ser por escrito y provistas por los REALTORS[®] antes de la firma de todo contrato. (*Aprobado 2/86*)

Artículo 5

Cuando tengan intereses económicos actuales o previstos sobre una propiedad o su valuación, los REALTORS® no proveerán servicios profesionales sobre la misma, a menos que dichos intereses económicos sean específicamente revelados a todas las partes involucradas.

Artículo 6

Los REALTORS® no aceptarán comisión, reembolso o ganancia alguna por gastos hechos en nombre del cliente, sin el conocimiento y el consentimiento del cliente.

Cuando recomienden productos o servicios para bienes inmobiliarios (por ejemplo: seguro para la vivienda, programas de garantía, préstamos hipotecarios, garantía sobre el título de propiedad,

etc.), los REALTORS® deberán revelar a los clientes a quienes hicieran tal recomendación, la existencia de beneficios económicos u honorarios, excepto honorarios inmobiliarios por recomendaciones, que el REALTOR® o la empresa del REALTOR® pudieran recibir como resultado directo de dicha recomendación. (*Enmendado 1/99*)

• Norma de conducta 6-1

Los REALTORS® no recomendarán ni sugerirán a sus clientes o usuarios el uso de servicios de otra organización o entidad comercial en la que tuvieran intereses económicos directos sin revelar, al tiempo de la recomendación o sugerencia, la existencia de dichos intereses económicos. (*Enmendado 5/88*)

Artículo 7

Aun cuando estuviera permitido por la ley, los REALTORS® no aceptarán ser compensados en una transacción por más de una parte sin revelarlo a todas las partes y sin el consentimiento escrito con conocimiento de causa del cliente o de los clientes del REALTOR®. (*Enmendado 1/93*)

Artículo 8

Los REALTORS® deberán depositar en una cuenta especial en una entidad financiera apropiada, separado de sus propios fondos, todo dinero que les sea confiado para su administración por otras personas, como ser depósitos en garantía, fondos fiduciarios, dinero de clientes, y otros fondos similares.

Artículo 9

Para la protección de todas las partes involucradas, los REALTORS® asegurarán, siempre que sea posible, que todos los convenios relacionados con transacciones inmobiliarias incluyendo, pero no limitándose a, convenios de venta y representación, contratos de compra y de arrendamiento sean por escrito, en lenguaje claro y comprensible, y que expresen los términos, condiciones, obligaciones y responsabilidades específicas de las partes. Al momento de la firma o de poner las iniciales en el documento, se deberá entregar a cada una de las partes de dichos contratos o convenios una copia de cada contrato o convenio. (*Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 9-1

Para la protección de todas las partes involucradas, los REALTORS® deberán ejercitar el cuidado razonable para asegurar que los documentos pertinentes a la compra, venta o arrendamiento de bienes inmobiliarios, sean actualizados mediante el uso de extensiones o enmiendas por escrito. (*Enmendado 1/93*)

• Norma de conducta 9-2

Al asistir o posibilitar a un cliente o usuario a establecer una relación contractual (es decir, contratos de venta de propiedad y representación, contratos de compra, contratos de arrendamiento, etc.) de forma electrónica, los REALTORS® harán todo lo posible para

explicar el carácter y divulgar los términos específicos de la relación contractual que se establece antes de que la parte contratante acepte el contrato. (Aprobado 1/07)

Obligaciones para con el Público

Artículo 10

Los REALTORS[®] no le negarán sus servicios profesionales, ni le prestarán servicios profesionales desiguales, a persona alguna por razones de raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar, lugar de nacimiento, orientación sexual, ni identificación sexual. Los REALTORS[®] no formarán parte de ningún plan o convenio de discriminación contra una persona o personas por razón de su raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar, lugar de nacimiento, orientación sexual, ni identificación sexual. (*Enmendado 1/14*)

En las prácticas de empleo en la profesión inmobiliaria, los REALTORS®, no discriminarán a ninguna persona o personas por razón de su raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar, lugar de nacimiento, orientación sexual, ni identificación sexual. (*Enmendado 1/14*)

• Norma de conducta 10-1

Cuando los REALTOR® estén involucrados en la venta o arrendamiento de una residencia, éstos no ofrecerán información de motu propio sobre la composición racial, religiosa o étnica de un vecindario ni participarán en ninguna actividad que pudiera resultar en ventas por pánico masivo, sin embargo, los REALTOR® pueden proporcionar otros datos demográficos. (*Aprobado 1/94, Enmendado 1/06*)

Norma de conducta 10-2

Cuando los REALTOR® no estén involucrados en la venta o arrendamiento de una residencia, éstos pueden suministrar datos demográficos relacionados con una propiedad, transacción o asignación profesional a una parte siempre y cuando: (a) El REALTOR® considere que dicha información es necesaria para ayudar o finalizar, de un modo compatible con el Artículo 10, una transacción inmobiliaria o asignación profesional y (b) La información se haya obtenido o derivado de una fuente reconocida, fiable, independiente e imparcial. La fuente de dicha información y de cualquier añadidura, supresión, modificación, interpretación u otros cambios será divulgada en forma razonablemente detallada. (*Aprobado 1/05, Numerado nuevamente 1/06*)

• Norma de conducta 10-3

Los REALTORS[®] no imprimirán, anunciarán ni harán circular ninguna declaración o aviso de venta o alquiler de una propiedad, que indique una preferencia, limitación o discriminación basada en raza, color, religión, sexo, discapacidad, estado familiar, lugar de nacimiento, orientación sexual, ni identificación sexual. (Aprobado 1/94, Numerado nuevamente 1/05 y 1/06, *Enmendado 1/23*)

Norma de conducta 10-4

Para los propósitos del Artículo 10, "prácticas de empleo en la profesión inmobiliaria" se refiere a los empleados y contratistas independientes que proveen servicios relacionados con el negocio inmobiliario y al personal administrativo y secretarial que trabajan directamente con ellos. (*Aprobado 1/00, Numerado nuevamente 1/05 y 1/06*)

• Norma de conducta 10-5

Los REALTORS® no deben usar palabras de acoso ni de odio, epítetos ni insultos basados en la raza, el color, la religión, el sexo, la discapacidad, el estado familiar, lugar de nacimiento, la orientación sexual ni identificación sexual de las personas. (Aprobado y vigente a partir del 13 de noviembre de 2020)

Artículo 11

Los servicios que brindan los REALTORS® a sus clientes y usuarios, deberán ajustarse al nivel de práctica y competencia que se espera razonablemente en las disciplinas de bienes inmobiliarios específicas involucradas; específicamente, corretaje de propiedades residenciales, administración de bienes inmuebles, corretaje de propiedades comerciales e industriales, corretaje de terrenos, tasación de bienes inmuebles, asesoramiento inmobiliario, sindicación de bienes inmobiliarios, remate de bienes inmobiliarios, y bienes inmobiliarios internacionales.

Los REALTORS® no se harán cargo de proveer servicios profesionales especializados para un tipo de propiedad o servicio que estuviera fuera de su campo de competencia a menos que contaran con la asistencia de alguien competente en ese tipo de propiedad o servicio, o que revelaran completamente los hechos al cliente. Se deberá identificar al cliente las personas que hubieran estado involucradas en la tarea de asistir así como también puntualizar su contribución al proyecto. (*Enmendado 1/10*)

• Norma de conducta 11-1

Cuando los REALTORS® preparen opiniones sobre el valor o precio real de la propiedad, ellos deben:

- 1) Tener conocimientos sobre el tipo de propiedad que se está tasando,
- 2) Tener acceso a la información y recursos necesarios para formular una opinión precisa, v
- 3) Estar familiarizados con el área donde está ubicada la propiedad en cuestión, a menos que se divulgue por anticipado cualquiera de éstas que falte a la parte que solicitó la opinión.

Cuando se prepare una opinión sobre el valor o el precio, cuya finalidad no sea la de intentar registrar una propiedad para la venta ni la de asistir a un comprador potencial en la formulación de su oferta de compra, a menos que la parte que solicita la opinión requiera un tipo específico de informe o un grupo de datos distintos, la opinión deberá incluir lo siguiente:

- 4) La identificación de la propiedad en cuestión.
- 5) La fecha de preparación.
- 6) Un valor o precio definido.
- 7) Las condiciones limitantes, incluyendo declaraciones pertinentes al propósito o propósitos y al usuario o usuarios previstos.
- 8) Cualquier interés presente o futuro, incluyendo la posibilidad de representar al vendedor o arrendador o al comprador o inquilino.
- 9) Los fundamentos de la opinión incluyendo los datos pertinentes del mercado.
- 10) Si la opinión no es una tasación, una declaración al efecto
- 11) Revelar si se llevó a cabo una inspección física del exterior de la propiedad y cuando
- 12) Revelar si se llevó a cabo una inspección física del interior de la propiedad y cuando

13) Revelar si el REALTOR® tiene cualquier conflicto de interés. $Enmendado\ 1/14)$

• Norma de conducta 11-2

Las obligaciones del Código de Ética Profesional aplicables a las disciplinas inmobiliarias, excluida la tasación, deberán ser interpretadas y aplicadas de acuerdo al nivel de práctica y competencia que los clientes y el público razonablemente esperan para proteger sus derechos e intereses, tomando en consideración la complejidad de la transacción, la disponibilidad de expertos para asistir y, si el REALTOR® fuera un agente o sub-agente, las obligaciones de un fiduciario. (*Aprobado 1/95*)

• Norma de conducta 11-3

Cuando los REALTORS® proveen a sus clientes servicios de consulta que involucran una recomendación o consejo, y lo hacen por honorarios (no por una comisión), tales recomendaciones deberán ser dadas de manera objetiva y los honorarios no dependerán de la esencia del consejo o recomendación. Si además de los servicios de consulta, se proveen servicios de corretaje u operaciones comerciales, se podrá pagar una suma separada previo convenio entre el cliente y el REALTOR®. (*Aprobado 1/96*)

• Norma de conducta 11-4

La competencia jurisdiccional que exige el Artículo 11 tiene relación con: los servicios contratados entre los REALTORS® y sus clientes, las obligaciones explícitamente impuestas por el Código de Ética Profesional y las obligaciones impuestas por la ley o reglamentos. (*Enmendado 1/02*)

Artículo 12

Los REALTORS® serán sinceros y dirán la verdad en sus comunicados sobre inmobiliaria y presentarán una visión real en su publicidad, mercadeo y otras representaciones. Los REALTORS® deberán asegurarse de que su posición como profesionales de inmobiliaria sea claramente identificable en su publicidad, mercadeo y otras representaciones, y que los destinatarios de todos los comunicados sobre ofertas inmobiliarias hayan sido o sean notificados sobre el hecho de que esos comunicados son de un profesional inmobiliario. (*Enmendado 1/08*)

• Norma de conducta 12-1

Los REALTORS® no deben representar que sus servicios de corretaje a un cliente son gratuitos o están disponibles sin costo alguna para sus clientes, a menos que el REALTOR® no recibirá ninguna compensación financiera de ninguna fuente por esos servicios. (*Enmendado 1/22*)

• Norma de conducta 12-2

(Eliminada 1/20)

• Norma de conducta 12-3

Se considerará ética la oferta de primas, premios, descuentos de mercadería u otros incentivos para obtener un contrato de venta inmobiliaria, vender, comprar, o alquilar o no, aún si el beneficio está condicionado a la obtención de un contrato de venta inmobiliaria, venta, compra, o arrendamiento a través del REALTOR® que hiciera la oferta. Sin embargo, los

REALTORS® deben tener cuidado y ser francos al anunciar o presentar, al público o en privado, tales ofertas, de modo que toda parte interesada en recibir o beneficiarse de alguna manera de la oferta del REALTOR®, tenga un claro, absoluto y mejor entendimiento de los términos y condiciones de la oferta. La oferta de cualquier incentivo para hacer negocios está sujeta a las limitaciones y restricciones de las leyes estatales y de las obligaciones éticas establecidas en las Normas de conducta aplicables. (*Enmendado 1/95*)

Norma de conducta 12-4

Los REALTORS[®] no ofrecerán una propiedad a la venta o arrendamiento, ni publicarán anuncios sobre la propiedad, sin la debida autoridad. Cuando actúen como corredores con contrato de venta de la propiedad o como sub-agentes, los REALTORS[®] no indicarán un precio distinto del acordado con el vendedor o arrendador. (*Enmendado 1/93*)

• Norma de conducta 12-5

Los REALTORS® no anunciarán ni permitirán que ninguno de sus empleados ni ninguna persona afiliada a ellos anuncie servicios de bienes raíces o una propiedad bajo contrato de venta por ningún medio (ya sea electrónico, impreso, por radio, por televisión, etc.) sin revelar el nombre de la empresa de aquel REALTOR® de forma razonable y claramente aparente; ya sea en los anuncios o en la publicidad electrónica por vía de un enlace a una pantalla con todas las revelaciones requeridas. (Aprobado 11/86, Enmendado 1/16)

• Norma de conducta 12-6

Cuando los REALTORS[®] anuncien una propiedad inmueble, que no está bajo contrato de venta, para la venta o arrendamiento, en la que tienen un interés de propiedad, deberán revelar su condición tanto de propietarios o arrendadores como de REALTORS[®] o titulares de licencia inmobiliaria. (*Enmendado 1/93*)

• Norma de conducta 12-7

Sólo podrán alegar que "vendieron" la propiedad, aquellos REALTORS® que participaron en la transacción como corredores con contrato de venta de la propiedad o como corredores en cooperación (corredores vendedores). Antes del cierre de la operación, el corredor en cooperación podrá instalar un cartel de "vendido" únicamente si cuenta con el consentimiento del corredor que tuviera el contrato de venta de la propiedad. (*Enmendado 1/96*)

• Norma de conducta 12-8

La obligación de presentar una imagen verdadera en las representaciones al público también abarca a la información que se presenta, proporciona o muestra en los sitios web de los REALTORS[®]. Los REALTORS[®] harán todo a su alcance para asegurar que la información en sus sitios web sea actual. Cuando esté claro que la información en el sitio web de un REALTOR[®] ya no es actual ni precisa, los REALTORS[®] tomarán medidas correctivas inmediatamente. (Aprobado 1/07)

• Norma de conducta 12-9

Los sitios web de las empresas de REALTORS® deberán revelar el nombre de la empresa y los estados donde posee licencia de forma razonable y claramente aparente.

Los sitios web de los REALTORS® y los individuos no socios con licencia pero afiliados a una empresa REALTOR® deberán revelar el nombre de la empresa y los estados donde el REALTOR® o estos individuos no socios poseen una licencia de forma razonable y claramente aparente. (Aprobado 1/07).

• Norma de conducta 12-10

Los REALTORS® están obligados a presentar una imagen verdadera en sus anuncios y representaciones al público, incluidos el contenido, las imágenes, los URL y los nombres de dominio que usan en Internet, y los REALTORS® tienen prohibido:

- 1) participar en la elaboración de sitios web inmobiliarios engañosos o la copia no autorizada de encuadres de sitios web inmobiliarios;
- 2) manipular (es decir, presentar contenido elaborado por otros) el contenido de las propiedades en venta y otro contenido, de cualquier forma que produzca un resultado engañoso o equívoco;
- 3) usar de forma engañosa *metatags*, palabras clave u otros medios o métodos para dirigir, conducir o desviar tráfico de Internet; o
- 4) presentar contenido elaborado por otros sin atribuírselos o sin su permiso, o
- 5) por otra parte engañar a los clientes, incluyendo el uso de imágenes engañosas. (Aprobado 1/07, Enmendado 1/13)

• Norma de conducta 12-11

Los REALTORS® que tengan la intención de compartir o vender información sobre los clientes recopilada mediante Internet, deberán divulgar esa posibilidad de forma razonable y claramente aparente. (Aprobado 1/07)

• Norma de conducta 12-12

Los REALTORS® no podrán:

- 1. usar direcciones de Internet (URL) o nombres de dominio que presenten una visión que no sea totalmente real, ni
- 2. registrar direcciones de Internet (URL) o nombres de dominio que, si se usan, pudieran presentar una visión que no sea totalmente real. (*Aprobado 1/08*)

• Norma de conducta 12-13

La obligación de presentar una visión que sea totalmente real en la publicidad, comercialización y demás representaciones permite a los REALTORS® usar y mostrar solamente designaciones, certificaciones y otras credenciales profesionales a las que tienen derecho de forma legítima. (*Aprobado 1/08*)

Artículo 13

Los REALTORS[®] no llevarán a cabo actividades que constituyan el ejercicio no autorizado de la profesión de abogado y recomendarán que se obtenga asesoramiento jurídico si los intereses de una de las partes de la transacción lo hicieran necesario.

Artículo 14

Si fueran acusados de conductas poco éticas o si se les pidiera que presentasen evidencia o que prestasen su colaboración de alguna manera en algún procedimiento o investigación de conducta profesional, los REALTORS® deberán presentar todos los hechos pertinentes ante los tribunales correspondientes del Consejo de Miembros o de la institución, sociedad o del consejo asociado, del que fueran miembros, sin perturbar ni obstruir dicho proceso. (*Enmendado 1/99*)

• Norma de conducta 14-1

Los REALTORS® no serán sometidos a procesos disciplinarios con respecto a presuntas violaciones del Código de Ética Profesional relacionadas con la misma transacción o evento, en más de un Consejo de REALTORS® o una institución, sociedad o un consejo asociado del que fueran miembros. (*Enmendado 1/95*)

• Norma de conducta 14-2

Los REALTORS® no revelarán ni diseminarán sin autorización, las acusaciones, conclusiones ni decisiones a las que se hubiera arribado en conexión con una audiencia o apelación ética o en conexión con una audiencia de arbitraje o revisión procesal. (*Enmendado 1/92*)

• Norma de conducta 14-3

Los REALTORS® no obstruirán los procedimientos de investigación o de conducta profesional del Consejo mediante la interposición o amenazas de interposición de acciones judiciales de calumnias, injurias o difamación contra alguna de las partes de un procedimiento de conducta profesional o sus testigos, basados en la interposición de un pedido de arbitraje, una queja de tipo ético, o un testimonio dado ante cualquier tribunal. (*Aprobado 11/87, Enmendado 1/99*)

• Norma de conducta 14-4

Los REALTORS® no obstaculizarán intencionalmente los procedimientos de investigación o disciplinarios del Consejo mediante la interposición de múltiples quejas del orden ético basadas en el mismo evento o transacción. (*Aprobado 11/88*)

Obligaciones para con los REALTORS®

Artículo 15

Los REALTORS[®] no harán, a sabiendas o imprudentemente, falsas o confusas declaraciones acerca de otros profesionales de bienes inmobiliarios, sus negocios, o sus prácticas profesionales. ($Enmendado\ 1/12$)

• Norma de conducta 15-1

Los REALTORS® no interpondrán, a sabiendas o imprudentemente, quejas del orden ético falsas o infundadas. (*Aprobado 1/00*)

• Norma de conducta 15-2

La obligación de abstenerse de hacer afirmaciones falsas o engañosas sobre otros profesionales de bienes inmobiliarios, sus negocios o sus prácticas comerciales incluye la obligación de no publicar, repetir, retransmitir, o volver a publicar, a sabiendas o imprudentemente, afirmaciones falsas o engañosas hechas por otros. Esta obligación es vigente tanto si las afirmaciones falsas o engañosas se repiten en persona, por escrito, por medios tecnológicos (p. ej. el Internet) o por otros medios. (*Aprobado 1/07, Enmendado 1/12*)

• Norma de conducta 15-3

La obligación de abstenerse de hacer afirmaciones falsas o engañosas sobre otros profesionales de bienes inmobiliarios, sus negocios o sus prácticas comerciales incluye la obligación de publicar una aclaración o retirar las afirmaciones hechas por otros en medios electrónicos controlados por el REALTOR® una vez que el REALTOR® tenga conocimiento que la afirmación es falsa o engañosa. (*Aprobado 1/12*)

Artículo 16

Los REALTORS® no se involucrarán en conductas ni tomarán medidas contradictorias a los convenios de representación exclusiva o de relación de corretaje exclusiva que otro REALTOR® pudiera tener con su cliente. (*Enmendado 1/04*)

Norma de conducta 16-1

El Artículo 16 no tiene por finalidad prohibir las prácticas comerciales agresivas o innovadoras, siempre que sean éticas, y tampoco prohíbe las discrepancias sobre comisiones, honorarios, compensaciones u otras formas de pago o gastos, con otros REALTORS[®]. (*Aprobado 1/93, Enmendado 1/95*)

• Norma de conducta 16-2

El Artículo 16 no impide que los REALTORS® hagan anuncios generales a posibles clientes describiendo sus servicios y los términos de su disponibilidad aun cuando algunos de los destinatarios pudieran tener convenios de agente u otra relación exclusiva con otro REALTOR®. Se considerará "general", para los propósitos de esta norma, una promoción telefónica general, una correspondencia o distribución general dirigida a los posibles clientes

de una zona geográfica determinada o de una profesión, industria, club, organización u otra categoría o grupo determinado. (*Enmendado 1/04*)

El Artículo 16 tiene por finalidad señalar como poco ético, dos tipos básicos de solicitaciones:

Primero, solicitaciones telefónicas o personales a propietarios que han sido identificados mediante un cartel inmobiliario, una recopilación de contratos de venta inmobiliaria múltiples, u otro servicio de información, como propietarios que tienen su propiedad bajo contrato de venta exclusivo con otro REALTOR®; y

Segundo, correspondencia u otras formas escritas de solicitación a posibles clientes cuyas propiedades están bajo contrato de venta exclusivo con otro REALTOR® cuando dichas solicitaciones no forman parte de una correspondencia general sino que están dirigidas específicamente a propietarios identificados mediante recopilaciones de listas actualizadas de contratos de venta, carteles de "en venta" o "en alquiler", u otras fuentes de información que el Artículo 3 y las reglas del Servicio de Contratos de Venta Inmobiliaria Múltiples exigen poner a disposición de otros REALTORS® como ofertas de sub-agencia o cooperación. (*Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 16-3

El Artículo 16 no impide que los REALTORS® se comuniquen con el cliente de otro corredor con el propósito de ofrecer brindarle, o de firmar un contrato para brindarle, un tipo de servicio inmobiliario diferente, no relacionado con el tipo de servicio actualmente provisto (por ejemplo: administración de propiedad a diferencia de corretaje) o que se ofrezcan el mismo tipo de servicios para propiedades que no estén sujetas a contratos exclusivos de otros corredores. Sin embargo, no se podrá utilizar información recibida a través de un servicio de contratos de venta inmobiliaria múltiples o de cualquier otra oferta de cooperación, para identificar a los clientes de otro REALTOR® a quien se le harán tales ofertas de servicios. (Enmendado 1/04)

• Norma de conducta 16-4

Los REALTORS® no podrán hacer solicitaciones de contratos de venta inmobiliaria de una propiedad actualmente bajo contrato exclusivo de venta por otro corredor. Sin embargo, si el corredor que posee el contrato de venta inmobiliaria, al ser consultado por el REALTOR®, se niega a revelar la fecha de su vencimiento y la naturaleza de tal contrato; por ejemplo, un derecho exclusivo para vender, una relación exclusiva de agente, un contrato de venta inmobiliaria con agencia con comisión para el vendedor, u otra forma de convenio contractual entre el corredor con contrato de venta de la propiedad y el cliente, los REALTORS® podrán comunicarse con el propietario para obtener tal información y podrán conversar sobre los términos con los cuales el REALTOR® tomaría el contrato de venta inmobiliaria de la propiedad en el futuro o bien, podría tomar un contrato de venta inmobiliaria de la propiedad que entraría en vigencia al vencimiento de cualquier arreglo exclusivo existente. (*Enmendado 1/94*)

• Norma de conducta 16-5

Los REALTORS® no solicitarán convenios de compradores o arrendatarios a compradores o arrendatarios que estuvieran sujetos a un convenio exclusivo de comprador o arrendatario. Sin embargo, si el corredor, al ser consultado por el REALTOR®, se niega a revelar la fecha de vencimiento del convenio exclusivo con el comprador o arrendatario, el REALTOR® podrá comunicarse con el comprador o arrendatario para obtener tal información y podrá conversar sobre los términos con los cuales el REALTOR® haría un convenio con el comprador o arrendatario en el futuro o bien, podría hacer un convenio que se tornase efectivo al vencimiento de cualquier arreglo exclusivo de comprador o arrendatario existente. (*Aprobado 1/94, Enmendado 1/98*)

• Norma de conducta 16-6

Cuando los REALTORS® son contactados por el cliente de otro REALTOR® acerca de la creación de una relación exclusiva para el mismo tipo de servicio, y los REALTORS® no han iniciado directa ni indirectamente tales conversaciones, éstos podrán conversar acerca de los términos bajo los cuales harían tal convenio futuro o bien, podrían hacer un convenio que se tornase efectivo al vencimiento del convenio exclusivo existente. (*Enmendado 1/98*)

• Norma de conducta 16-7

El hecho de que un posible cliente haya contratado a un REALTOR® como un representante exclusivo o corredor exclusivo en el pasado, en una o más transacciones, no impide que otros REALTORS® intenten trabar relaciones comerciales con ese posible cliente en el futuro. (*Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 16-8

El hecho de que se haya hecho un convenio exclusivo con un REALTOR® no impide ni excluye a ningún otro REALTOR® de hacer un convenio similar tras el vencimiento del convenio anterior. (*Enmendado 1/98*)

• Norma de conducta 16-9

Antes de hacer un contrato de representación, los REALTORS[®] tienen la obligación explícita de hacer un esfuerzo razonable para determinar si el posible cliente está sujeto a un convenio exclusivo válido actual para el mismo tipo de servicio inmobiliario. (*Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 16-10

Los REALTORS®, que actúen como representantes o corredores del comprador o arrendatario, deberán la primera vez que se pusieran en contacto, revelar tal relación al representante o corredor del vendedor o arrendador y deberán proveer al representante o corredor del vendedor o arrendador, una confirmación escrita de tal revelación, antes de la ejecución del contrato de compra o arrendamiento. (*Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 16-11

En casos de propiedades que no están bajo contrato de venta inmobiliaria, los REALTORS® que actúan como representantes o corredores del comprador o arrendatario deberán, la primera vez que se pusieran en contacto por tal comprador o arrendatario, revelar tal relación al vendedor o arrendador y deberán proveer, al vendedor o arrendador, una confirmación escrita

de tal revelación, antes de la ejecución del contrato de compra o arrendamiento. (*Enmendado 1/04*)

Los REALTORS® deberán interponer ante el vendedor o arrendador, la primera vez que se pusieran en contacto, todo pedido de compensación anticipada. (*Enmendado 1/98*)

• Norma de conducta 16-12

Los REALTORS®, que actúan como representantes o corredores de vendedores o arrendadores o como sub-agentes de corredores con contrato de venta, deberán revelar esa relación al comprador o arrendatario tan pronto como sea posible y deberán proveer, al comprador o arrendatario, una confirmación escrita de tal revelación, antes de la ejecución del contrato de compra o arrendamiento. (*Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 16-13

Toda negociación relativa a una propiedad bajo contrato exclusivo de venta, o con compradores o arrendatarios que están sujetos a un convenio de exclusividad, deberá llevarse a cabo con el representante o corredor del cliente y no con el cliente mismo, a menos que hubiera consentimiento del representante o corredor del cliente o que dicha negociación hubiera sido iniciada por el cliente.

Antes de proveer servicios substanciales, como por ejemplo, redactar una oferta de compra o presentar un estudio de mercado competitivo conocido como CMA, a los posibles clientes los REALTORS® deben preguntarle a los clientes probables si forman parte de algún acuerdo de representación exclusiva. Los REALTORS® no deben proveer, a sabiendas, servicios substanciales respecto a una transacción venidera a clientes probables que sean partícipes de acuerdos de representación exclusiva, excepto con el consentimiento de los representantes exclusivos de los clientes probables o a instrucción de los clientes probables. (*Aprobado 1/93, Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 16-14

Los REALTORS® son libres de establecer relaciones contractuales o de negociar con los vendedores o arrendadores, los compradores o arrendatarios, u otras personas no sujetas a un convenio de exclusividad pero no podrán, a sabiendas, obligarlos a pagar más de una comisión excepto si éstos dieran su consentimiento escrito con conocimiento de causa. (*Enmendado 1/98*)

• Norma de conducta 16-15

En las transacciones cooperadas los REALTORS® deberán compensar al REALTOR® que cooperó (corredores principales) pero no deberán compensar ni hacer ofertas de compensación, directa o indirectamente, a ninguno de los vendedores titulares de licencia empleados por o afiliados con otros REALTORS®, sin el previo conocimiento y consentimiento expreso del corredor trabajando en cooperación.

• Norma de conducta 16-16

Cuando los REALTORS®, actúan como sub-agentes o como representantes o corredores del comprador o arrendatario, no deberán usar los términos de la oferta de compra o arrendamiento para intentar modificar la compensación ofrecida a los sub-agentes o a los

representantes o corredores del comprador o arrendatario, por el corredor con contrato de venta, ni sujetar la interposición de la oferta ejecutada de compra o arrendamiento a la aceptación del corredor con contrato de venta, de modificar la oferta de compensación. (*Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 16-17

Cuando los REALTORS® actúen como sub-agentes o como representantes o corredores del comprador o arrendatario, no intentarán extender la oferta de cooperación y/o de compensación del corredor con contrato de venta, a otros corredores, sin el consentimiento del corredor con contrato de venta de la propiedad. (*Enmendado 1/04*)

• Norma de conducta 16-18

Los REALTORS® no usarán la información que obtuvieran de corredores con contrato de venta de propiedad, a través de ofertas de cooperación hechas mediante el servicio de contratos de venta inmobiliaria múltiples o mediante otras ofertas de cooperación para derivar clientes de los corredores con contrato de venta de propiedad a otros corredores o para crear una relación de comprador o arrendatario con los clientes de los corredores con contrato de venta de propiedad, a menos que dicho uso haya sido autorizado por los corredores con contrato de venta de propiedad. (*Enmendado 1/02*)

• Norma de conducta 16-19

No se instalarán en la propiedad, carteles de venta, alquiler, arrendamiento o intercambio, sin el consentimiento del vendedor o arrendador. (*Enmendado 1/93*)

• Norma de conducta 16-20

Los REALTORS[®] no inducirán a los clientes de la empresa para la que trabajan a cancelar convenios contractuales exclusivos entre los clientes y la empresa ni antes, ni después, de terminada la relación con la empresa para la que trabajan. Esto no impide que los REALTORS[®] (principales) establezcan convenios con sus asociados titulares de licencia que regulen la asignación de convenios exclusivos. (*Aprobado 1/98, Enmendado 1/10*)

Artículo 17

En caso de haber conflictos contractuales o conflictos específicos no contractuales, según la definición de la Norma de conducta 17-4, provenientes de su relación de REALTORS®, entre los REALTORS® (principales) asociados con empresas diferentes, los REALTORS® deberán someter el conflicto a mediación si el consejo exige que sus miembros sometan el conflicto a mediación. Si el conflicto no se resuelve mediante mediación o si no se exige mediación, los REALTORS® deberán someter el conflicto a arbitraje de acuerdo con las políticas de su consejo en lugar de iniciar un litigio.

En caso de que los clientes de los REALTORS[®] quieran someter a mediación o arbitraje los conflictos contractuales surgidos de transacciones inmobiliarias, los REALTORS[®] mediarán o arbitrarán dichos conflictos de acuerdo con las políticas de su consejo, siempre y cuando los clientes acuerden aceptar como vinculante cualquier acuerdo o fallo que surja de ello.

La obligación de someterse a mediación o arbitraje contemplada en este artículo, incluye la obligación de los REALTORS® (principales) de hacer que sus empresas se sometan a mediación o arbitraje y que acepten como vinculante cualquier acuerdo o fallo que surja de ello. (*Enmendado 1/12*)

• Norma de conducta 17-1

La presentación de un litigio y la negativa de los REALTORS® de renunciar al mismo en un litigio que podría someterse a arbitraje, constituye una negación a arbitrar. (*Aprobado 2/86*)

• Norma de conducta 17-2

El Artículo 17 no exige que los REALTORS® sometan el conflicto a mediación en aquellas circunstancias en que todas las partes involucradas en el conflicto informen al consejo por escrito su decisión de no mediar a través de las instalaciones del consejo. El hecho que todas las partes se nieguen a participar en una mediación no libra a los REALTORS® del deber de someter el conflicto a arbitraje.

El Artículo 17 no exige a los REALTORS[®] arbitrar en aquellas circunstancias en que todas las partes del conflicto informen al consejo por escrito que prefieren no someterse al arbitraje ante el consejo. (*Enmendado 1/12*)

• Norma de conducta 17-3

De no haber un convenio escrito estipulando lo contrario, los REALTORS®, cuando actúen exclusivamente como principales en una transacción inmobiliaria, no tienen obligación de recurrir al arbitraje de los conflictos con otros REALTORS®. (*Aprobado 1/96*)

Norma de conducta 17-4

De conformidad con el Artículo 17, son conflictos específicos no contractuales los siguientes:

- 1) Cuando el corredor con contrato de venta de una propiedad ha compensado al corredor que trabaja en cooperación y, a continuación, otro corredor trabajando en cooperación alega ser quien obtuvo la venta o arrendamiento. En estos casos, el demandante puede nombrar como demandado al primer corredor trabajando en cooperación y se puede proceder al arbitraje sin nombrar como demandado al corredor con contrato de venta. Cuando se proceda al arbitraje entre dos (o más) corredores que trabajan en cooperación y cuando el corredor con contrato de venta de una propiedad no esté involucrado en el arbitraje, el monto en disputa y el monto de cualquier posible compensación resultante se limita al monto pagado al demandado por parte del vendedor o propietario y cualquier monto acreditado o pagado a una parte de la transacción según las instrucciones del demandado. De la misma manera, si la demanda es contra el corredor con contrato de venta, éste puede nombrar como tercera parte demandada al primer corredor trabajando en cooperación. En ambos casos, la decisión del tribunal examinador acerca de la fuente de obtención de la venta será concluyente con respecto a todas las demandas de las partes, actuales o futuras, por compensación que surgiera de la transacción de cooperación subyacente. (Aprobado 1/97, enmendado 1/07)
- 2) Cuando el representante del comprador o del arrendatario es compensado por el vendedor o arrendador, y no por el corredor con contrato de venta, y como resultado, éste reduce la comisión que le debe el vendedor o arrendador y, a continuación de dichas acciones, otro

corredor trabajando en cooperación alega ser quien obtuvo la venta o arrendamiento. En estos casos, el demandante puede nombrar como demandado al primer corredor trabajando en cooperación y se puede proceder al arbitraje sin nombrar como demandado al corredor con contrato de venta de la propiedad. Cuando se proceda al arbitraje entre dos (o más) corredores que trabajan en cooperación y cuando el corredor con contrato de venta de una propiedad no esté involucrado en el arbitraje, el monto en disputa y el monto de cualquier posible compensación resultante se limita al monto pagado al demandado por parte del corredor con contrato de venta y cualquier monto acreditado o pagado a una parte de la transacción según las instrucciones del demandado. De la misma manera, si la demanda es contra el corredor con contrato de venta, éste puede nombrar como tercera parte demandada al primer corredor trabajando en cooperación. En ambos casos, la decisión del tribunal examinador acerca de la fuente de obtención de la venta será concluyente con respecto a todas las demandas de las partes, actuales o futuras, por compensación que surgiera de la transacción de cooperación subyacente. (Aprobado 1/97, enmendado 1/07)

- 3) Cuando el representante del comprador o arrendatario es compensado por el comprador o arrendatario y, como resultado, el corredor con contrato de venta reduce la comisión debida por el vendedor o arrendador y, a continuación de dichas acciones, otro corredor trabajando en cooperación alega ser quien obtuvo la venta o arrendamiento. En estos casos, el demandante puede nombrar como demandado al primer corredor trabajando en cooperación y se puede proceder al arbitraje sin nombrar como demandado al corredor con contrato de venta de la propiedad. De la misma manera, si la demanda es contra el corredor con contrato de venta, éste puede nombrar como tercera parte demandada al primer corredor trabajando en cooperación. En ambos casos, la decisión del tribunal examinador acerca de la fuente de obtención de la venta será concluyente con respecto a todas las demandas de las partes, actuales o futuras, por compensación que surgiera de la transacción de cooperación subyacente. (*Aprobado 1/97*)
- 4) Cuando dos o más corredores con contrato de venta alegan tener derecho a compensación de conformidad con el contrato de venta abierta por comisión, con un vendedor o arrendador que acepta participar en arbitraje (o que solicita arbitraje) y que acuerda obligarse a la decisión. En estos casos, en que uno de los corredores con contrato de venta de la propiedad ha sido compensado por el vendedor o arrendador, el otro corredor con contrato de venta puede, como demandante, nombrar como demandado al primer corredor con contrato de venta y se puede proceder con el arbitraje entre los corredores. (*Aprobado* 1/97)
- 5) Cuando el representante del comprador o del arrendatario es compensado por el vendedor o arrendador, y no por el corredor con contrato de venta inmobiliaria, y como resultado, este último reduce la comisión que le debe el vendedor o arrendador y, a posterior de dichas acciones, alega ser quien obtuvo la venta o arrendamiento. En estos casos, el arbitraje será entre el corredor con contrato de venta inmobiliaria y el representante del comprador o arrendatario y la suma en disputa estará limitada al monto en que se redujo la comisión a la cual el corredor con contrato de venta inmobiliaria se había comprometido. (*Aprobado 1/05*)

• Norma de conducta 17-5

La obligación de recurrir al arbitraje establecida en el artículo 17 también abarca las disputas entre los REALTORS® (principales) en estados diferentes en casos donde, por falta de un acuerdo de arbitraje establecido entre las asociaciones, el REALTOR® (principal) que pida el arbitraje accede a presentarlo en la jurisdicción de, viajar a, participar en y estar sujeto a cualquier compensación que se otorgue como resultado del arbitraje realizado por la asociación del REALTOR® demandado, en casos donde la asociación del REALTOR® demandado determine que existen fundamentos para el arbitraje de la disputa. (Aprobado 1/07)

Nota explicativa

Se informa al lector acerca de las siguientes normas aprobadas por el Consejo Directivo de la Asociación Nacional:

Al iniciar una demanda por presunta violación del Código de Ética Profesional por un REALTOR®, el cargo debe consistir en una presunta violación de uno o más de los artículos del código. Se podrán citar Normas de conducta en apoyo del cargo.

Las Normas de conducta sirven para aclarar las obligaciones éticas impuestas por los diversos artículos y suplementos, y no son un substituto de las interpretaciones de casos en *Interpretaciones del Código de Ética Profesional*.

De vez en cuando, se realizan modificaciones a las Normas de conducta y se aprueban nuevas Normas de conducta adicionales. Se advierte a los lectores que deberán asegurarse de utilizar las publicaciones más recientes.