

# CÓDIGO ÉTICO REALTOR

LAS REGLAS DEL JUEGO

Los REALTOR® españoles hemos adoptado el Código Ético de la National Association of REALTOR®, un estándar internacional de profesionalidad y compromiso con el cliente.

El Código Ético establece las reglas que nos rigen a la hora de tratar con el consumidor, los clientes y los demás profesionales. El cumplimiento de su cumplimiento distingue a los mejores profesionales, genera confianza en el consumidor y mejora la imagen del colectivo.

El curso de **Código Ético REALTOR®** es obligatorio para los **Spanish International REALTOR®**, es una garantía de que conocemos y entendemos su contenido y alcance. Es un curso muy práctico en el que se analizan casos y conflictos de la vida real, se discuten posibles implicaciones, y se analiza cómo se aplicaría el Código Ético en cada uno de ellos.

El curso del **Código Ético REALTOR®** es la base de la pertenencia a la **Spanish International Realty Alliance**, obligatoria para todos los

**Spanish International REALTOR®**. Su objetivo es asegurar que los **SIR** son conocedores del compromiso que ello conlleva en puntos concretos de aplicación a su relación directa con el consumidor, los clientes y los colegas.

Tras una revisión del significado de la ética en cualquier profesión, y cómo la **National Association of REALTOR®** la viene administrando desde hace más de cien años, analizaremos los principios fundamentales del Código Ético, tal y como se enuncian en el Preámbulo.

A continuación se van introduciendo los artículos que componen el Código Ético en base a casos prácticos que los asistentes analizarán formando grupos de discusión sobre cada uno de ellos, y llegando a conclusiones y propuestas de arbitraje, como haría un tribunal de resolución

- La obligación de representar los intereses del cliente.
- La obligatoriedad de cooperar y sus límites.
- Las condiciones bajo las cuales se pueden publicar las propiedades de terceros.
- La veracidad en la publicidad.
- La obligación de identificarse en todo momento como profesional.
- El respeto a la relación de exclusiva de terceros.
- La prudencia a la hora de asesorar en temas para los que no estamos preparados.
- La transparencia y obligación de transmitir todas las ofertas, etc.

Los análisis de casos se completarán con encuestas concursos y tests en los que los asistentes probarán su comprensión de los puntos principales, y combinarán el aprendizaje con la diversión.

## SIRA

Spanish International Realty Alliance®