



Cámara Inmobiliaria de Carabobo

Rif. J - 07539111- 0

REGLAMENTO INTERNO SUGERIDO PARA EL COBRO DE HONORARIOS PROFESIONALES DEL CORREDOR INMOBILIARIO

Capítulo I Exposición de Motivos

La CAMARA INMOBILIARIA DE VENEZUELA y la CAMARA INMOBILIARIA DEL ESTADO CARABOBO, en forma mancomunada han desarrollado programas destinados al mejoramiento continuo de los profesionales del área inmobiliaria.

El Programa de Formación Profesional del Corredor Inmobiliario, ha sido implementado a nivel nacional por medio de las representaciones del gremio en cada región.

La Certificación, permite al Comité Nacional de Certificación la evaluación profesional de los Corredores Inmobiliarios y ofrece a los usuarios de sus servicios, la garantía de su experticia, seriedad y responsabilidad en su desempeño.

El Código de Ética, establece valores de honestidad, transparencia, respeto, seriedad, responsabilidad, fidelidad, confidencialidad que el Corredor Inmobiliario Certificado está obligado a cumplir por juramento y cuyo acatamiento es permanentemente evaluado por el Comité de Ética.

La Red Inmobiliaria, constituye para el Corredor Inmobiliario Certificado una herramienta de trabajo basada en tecnología de punta, con alcance nacional e internacional, un irrefutable argumento para la captación de inmuebles y a los usuarios de sus servicios profesionales, la garantía de operaciones en tiempo razonable.

El Reglamento para el cobro de Honorarios Profesionales, está dentro del marco del mejoramiento continuo del profesional del área inmobiliaria, valora, dignifica y enaltece el ejercicio profesional y aún cuando no es de obligatorio cumplimiento, su aplicación por parte del Corredor Inmobiliario Certificado sólo incidirá en su acreditación y reconocimiento profesional en el mercado.

Capítulo II Alcance

El Reglamento para el cobro de Honorarios Profesionales, abarca los más comunes y solicitados servicios que prestan los profesionales del área, tanto en el mercado primario como en el mercado secundario y aún cuando su aplicación no es obligante, el **Corredor Inmobiliario Certificado** está en el deber por ética profesional y por compromiso gremial, de aplicar al menos los honorarios mínimos que éste establece.

Capítulo III Tabla de honorarios

Para establecer el monto de los **Honorarios Profesionales** a cobrar, debe aplicarse la alícuota dentro del rango que establece el Reglamento, considerando las siguientes variables:

1. El monto de la operación.
2. El grado de dificultad para cristalizar una operación exitosa.
3. Volumen de operaciones con el mismo cliente.
4. Valoración del tiempo a invertir en la operación.
5. Gestiones inherentes a la operación ante organismos oficiales y privados.
6. Traslados fuera de la zona geográfica.
7. Experticia y reconocimiento del Corredor Inmobiliario.

2.- A la tabla de honorarios

En la mayoría de las profesiones que permiten el ejercicio independiente de las mismas, se utiliza para el cobro de **Honorarios Profesionales** reglamentos o baremos basados en alícuotas porcentuales, que al aplicarse sobre una base de cálculo predeterminada permite una efectiva valoración del servicio prestado.

**TABLA HONORARIOS PROFESIONALES
CORREDOR INMOBILIARIO CERTIFICADO**

No.	SERVICIO	HON. MIN	HON. MAX	BASE DE CALCULO	FACTURAR A
1	Intermediación venta mercado primario. (Sin publicidad)	3%	5%	Sobre el precio de venta en documento	Empresa Constructora
2	Intermediación venta mercado primario. (Con publicidad)	5%	10%	Sobre el precio de venta en documento	Empresa Constructora
3	Intermediación venta mercado secundario.	5%	10%	Sobre el precio de venta en documento	Propietario
4	Intermediación alquiler de inmuebles.	100%	100%	Sobre el canon mensual (Bruto)	Arrendatario
5	Intermediación alquiler de inmuebles. (Sin administración de contrato)	70%	100%	Sobre el canon mensual (Bruto)	Propietario
6	Intermediación alquiler de inmuebles. (Con administración de contrato)	50%	70%	Sobre el canon mensual (Bruto)	Propietario
7	Administración contratos de arrendamiento	10%	15%	Sobre el canon mensual (Bruto)	Propietario
8	Referidos (captación de inmuebles)	5%	15%	Sobre Honorarios Netos	Empresa y/o Corredor Inmobiliario
9	Referidos (colocación de inmuebles)	10%	15%	Sobre Honorarios Netos	Empresa y/o Corredor Inmobiliario
10	Gerencia de condominios	Bs. 5.000.00	Bs.10.000.00	Por cada inmueble perteneciente al condominio	Copropietarios
		6%	8%	Sobre totalidad de gastos mensuales	Copropietarios
		2%	3%	Sobre totalidad de gastos mensuales más Bs. 100.000.00	Copropietarios
11	Gestión de créditos (*)	1%	3%	Sobre monto crédito aprobado	Beneficiario del crédito

- Gestión de Crédito: Si la gestión de crédito se realiza para finiquitar una venta en la cual el corredor es el intermediario, **no se cobra gestión de crédito**. Se entiende que la gestión de crédito ante un ente financiero, forma parte del trabajo de intermediación que realiza el profesional inmobiliario por lo que el corredor esta cobrando la comisión de venta.

Si la gestión de crédito es contratada **como un servicio** solicitado al profesional por el comprador, en una negociación en la cual el corredor no actúa como intermediario, la comisión es del 1 % sobre el monto aprobado y debe quedar claro ante el cliente que ese porcentaje % son honorarios de **su gestión** en los cuales el ente financiero no tiene ninguna participación.