

## EL SISTEMA DE COLABORACIÓN INMOBILIARIA – El SCI es:

- a. un sistema de captación de propiedades para la venta que logra una mayor exposición al mercado para los Vendedores que aquella que lograrían usando numerosos encargos abiertos, mientras que al mismo tiempo incorpora todas las ventajas inherentes a la estabilidad y motivación de los encargos en exclusiva;
- b. Un medio para lograr la seguridad y la equidad en el mercado inmobiliario a través de la creación de un mercado más transparente
- c. un medio por el cual los Compradores y los Vendedores tienen la ventaja de una representación profesional independiente durante todo el proceso de compra y venta;
- d. la facilidad para la difusión de la información entre profesionales y poder así ofrecer un mejor servicio a Vendedores, Compradores y público en general; que representa un abaratamiento de los servicios para los clientes y una disminución de los tiempos de comercialización de las propiedades.
- e. un medio para mejorar y fortalecer la cooperación y productividad entre los profesionales.;
- f. un medio para facilitar el conocimiento del mercado de los profesionales para elaborar valoraciones de mercado
- g. Un medio para compartir negocio entre profesionales. El derecho a la retribución del colaborador se dará al miembro que traiga al comprador con el que se realiza la venta

## Parte II – Reglas o Reglamento de Conducta Profesional

1. **Uso del programa SCI®** - El miembro del SCI® deberá usar el programa como ayuda para captar y subir inmuebles así como para buscar inmuebles que ofrecer a sus clientes compradores. El uso del sistema SCI debe ser impulsado y practicado por los Miembros como medio para asegurar una mejor y mayor exposición al mercado para el Vendedor. Las empresas pueden trabajar en el sistema que quieran, no están obligadas a trabajar en exclusiva todas sus propiedades. Todas las propiedades que se suban al sistema tienen que estar captadas en exclusiva conforme al documento homologado por el SCI. Los honorarios a pagar a la agencia del comprador estarán siempre visibles para todos los agentes del SCI en el programa.

2. **Asesoramiento en materia de precios** - Antes de captar una propiedad en el SCI, es deber de la agencia captadora asesorar al vendedor de forma honesta e inteligente acerca del valor real de mercado de la propiedad.
3. **No existe exclusividad de zona** entre las agencias.
4. **Contratos Escritos** – El agente perteneciente al SCI deberá utilizar los documentos homologados y no cambiará, ni modificará sus cláusulas, cada empresa es libre de utilizar textos distintos para sus documentos, pero estos tienen que estar homologados por el Comité de Conflictos, no se podrán copiar los documentos de otras empresas o agentes. Todos los contratos y acuerdos deberán ser por escrito, cumplimentados correctamente y en su totalidad.
5. **Prácticas no Éticas** – Es deber de cada Miembro proteger al público contra fraudes, tergiversaciones, o prácticas no éticas relacionadas con transacciones de inmuebles. En todo momento los agentes y empresas deberán cumplir las leyes y reglamentación que afecten a su labor profesional o económica.
6. **Tergiversación**– La gestión de la Propiedad la llevará un solo agente y debe ser captada por méritos propios, sin exageración, ocultamiento o cualquier otra forma de engaño o representación engañosa.
7. **Deber de estar Informado** – Es deber del agente captador y vendedor comprobar todos los hechos pertinentes y concernientes a cada propiedad que él acepte comercializar, de tal manera que al ofrecer la propiedad pueda evitar un error. Para ello el captador aportará en el programa además de la exclusiva, fotocopia de los DNI propietario, Nota simple, IBIS y certificado energético, para asegurarse de que se puede comercializar la vivienda.
8. **El captador obtendrá la autorización del Vendedor** – El captador nunca deberá ofrecer una propiedad sin la autorización expresa de todos los propietarios.
9. **Trato con otros Miembros** – Todos los Miembros deberán conducir su negocio de manera tal que evite conflictos con los otros Miembros, pero en un caso de conflicto entre sus miembros, deberá **intentarse una solución amistosa entre los agentes o empresas, y en caso de no encontrar solución deberá ser presentada al Comité de conflictos del SCI®** para su resolución, y de no resolverse en 5 días hábiles podrán recurrir **al arbitraje**.
10. **No Interferir con las Transacciones** – Un Miembro nunca deberá buscar información acerca de la operación de un competidor para usarla con el fin de que sea él el que cierre la transacción o desviar al cliente a otra propiedad.
11. **No Interferir con el vendedor**- Cuando un Miembro haya firmado una exclusiva, los otros Miembros no inducirán a su incumplimiento o ruptura, no interferirán con ese contrato o acuerdo, y no se pondrán en contacto con el Vendedor. En caso que un Vendedor o Propietario contacte con otro agente del SCI que no sea el captador, deberá explicarle que como Miembro él no puede negociar esa exclusiva mientras el Vendedor este comprometido con otro Miembro del SCI®. El agente no intentará obtener la exclusiva de una propiedad del SCI® hasta que la exclusiva haya expirado. Una vez terminada la exclusiva, se permite su intervención para la captación.

12. **Competencia en la captación** – La competencia en la captación es evidente hasta que se consigue la exclusiva. Ningún miembro que no sea capaz de captar una exclusiva dirá al vendedor que se rechazará vender la propiedad a través de otro Miembro del SCI®

**Faltas y Sanciones: La sanción por una infracción a esta sección es:**

Primera Falta: una sanción de 300 €

Segunda Falta: una sanción de 600 €

Tercera Falta: Suspensión del usuario (agente o bróker) por 3 meses

Cuarta Falta: Expulsión del usuario (agente o bróker)

**Parte III – Procedimientos del SCI®**

13. **Formularios SCI®** - Todos los Miembros están obligados a usar el documento de exclusiva **homologado** y los otros documentos aprobados en el SCI, así como el formulario de características del inmueble. Solo se aceptarán las captaciones que tengan el documento de exclusiva, Nota registral, Ibi, copia de los DNI propietarios y Certificado energético de la vivienda. Cuando algún agente o empresa oculte algún pacto no incluido en el mandato presentado para su revisión, y esta ocultación pudiera provocar perjuicios a otros compañeros, tales como pérdida de honorarios o la comercialización errónea del inmueble será castigado con una expulsión de tres meses del sistema y definitivamente a la segunda ocasión.

14. **Políticas y Procedimientos para las agencias del comprador**- La agencia captadora reconoce la importancia de los servicios proporcionados por la agencia del comprador y se compromete a cooperar con todos los Miembros en la promoción y venta de sus captaciones. El captador podrá negarse a colaborar con una determinada agencia si considera puede perjudicar a su cliente.

15. **Los honorarios de la agencia del comprador**.- La agencia captadora pagará los honorarios de la agencia del comprador, tal como lo establece el punto 39 de esta sección

**a) Funciones del captador**– Además de registrar la propiedad en el sistema SCI®, el captador representará al Vendedor durante el proceso y proporcionará servicios al Vendedor incluyendo pero no limitado a los siguientes:

- i. Indicar el valor real de la propiedad, mediante presentación por escrito de una valoración.
- ii. Asesorar al vendedor en la preparación de la propiedad para la venta
- iii. Coordinar y colaborar en la organización de las visitas y estar personalmente presente en la visita si lo considera necesario.

- iv. Negociar y revisar con el vendedor los términos y las condiciones de todas las ofertas y contraofertas escritas.
- v. Orientar al vendedor en asuntos relacionados con el cierre de una transacción.
- vi. Además se ocupará de mantener al día la información del estado de la propiedad en el programa, de elaborar los contratos para la formalización de la escritura de compraventa e informar de los gastos de gestión que tendrá que asumir el vendedor.

**b) Funciones de la agencia del comprador o agencia colaboradora** – La agencia del comprador representará al Comprador durante todo el proceso de compra y proporcionará servicios al Comprador, incluyendo pero no limitado a los siguientes:

- i. Acompañar al Comprador mientras visita las propiedades, ya sea personalmente o a través de la asistencia de cualquier otro Agente Cooperante
- ii. Preparar, negociar y revisar con el Comprador los términos y condiciones de una oferta escrita para la compra y el contrato de venta. Solamente se presentarán ofertas escritas y señalizadas con un mínimo de 2000 €, que se presentarán a la agencia captadora para su traslado al propietario. No se aceptarán ni presentarán ofertas verbales, salvo acuerdo con el Captador.
- iii. Coordinar y colaborar en la programación de visitas, valoraciones, tasaciones de hipotecas, y todos los asuntos relacionados con el cierre de una transacción.

**c) Funciones de la agencia del referido** – Cualquier Miembro puede proporcionar al captador información relacionada a Compradores potenciales y dirigir a estos Compradores potenciales a contactar directamente al captador. En tal caso, agente del referido no ha proporcionado servicios substanciales o actividades que justifiquen los honorarios de agencia del comprador, o de otra manera ser considerado la causa de la obtención de la venta de la propiedad en cuestión). Mismo sistema para quien aporte como referido a un cliente vendedor. Así, los referidos deberán negociarse individualmente entre las agencias, mediante negociación previa a la comercialización y por escrito.

**16. Responsabilidad de los Miembros con sus Agentes** – Los Miembros serán responsables ante SCI de los pagos de las multas e incumplimientos de sus agentes por lo que se asegurarán que sus agentes cumplan con el reglamento.

**17. Detalles sobre los documentos a entregar al SCI®** - Cuando la agencia captadora presente al SCI® el encargo de exclusiva, deberá tener disponibles para su comprobación los documentos anexos (fotocopia DNI propietarios, Nota registral, Ibis, certificado energético) y el Formulario de características de la propiedad, se deberá incluir inventario de cómo se entrega la vivienda, con muebles, sin muebles y especificar cuáles.

**18. Procedimientos de subida de la exclusiva y documentación en el programa**– Los documentos de exclusiva, y formulario de características deberá registrarse en el SCI dentro de siete (7) días hábiles después de la firma de la exclusiva por los propietarios y la consecución de todos los documentos anexos. Para el Certificado energético se concederá

tres (3) días hábiles más. Cualquier captación que no se complete correctamente será rechazada por la asociación y se le notificará a la agencia captadora el motivo del rechazo. Los documentos de exclusiva deberán firmarse por todas las partes involucradas para hacer del listado un contrato vinculante.

**Faltas y Sanciones:** En caso de sanción por no tener el certificado energético sobre una propiedad del SCI ajena, será la agencia captadora la que se hará responsable **de los perjuicios ocasionados por la falta de documentación o su incorrección.**

19. **Captación sujeta a las Reglas del SCI®** –Cada agencia será responsable de tener toda la documentación y de su veracidad. El comité podrá revisar la documentación de cualquier exclusiva cuando lo considere, y que irá sujeta a las reglas que aquí se marcan. **Documentos de exclusiva homologados** – Las agencias captadoras utilizarán el documento de exclusiva homologado por el SCI y no debe utilizar ningún formato distinto al aprobado por el SCI. En caso de malograrse una operación de venta por incumplimiento de las normas del SCI, por parte de la agencia captadora, está tendrá que indemnizar a la agencia vendedora en el importe de los honorarios.

**Faltas y Sanciones: La sanción por incumplir con esta sección será de:**

Primera Falta: una multa de 300 €

Segunda Falta: una multa de 500 €

Tercera Falta: Suspensión del usuario (agente o bróker) por tres (3) meses.

Cuarta Falta: Expulsión del usuario (agente o bróker)

20. **Sobre el mandato de venta** – Los propietarios que tienen un mandato de venta en el SCI® no podrán venderla por sí mismos.
21. **Cambios en la exclusiva** - Cualquier cambio en el precio de la exclusiva o cualquier otra modificación se realizará únicamente con autorización escrita del Vendedor y deberá ser presentado al SCI® dentro de (24 horas) 1 día hábil después de que el agente reciba la autorización del cambio.

**Faltas y Sanciones:** Cualquier Miembro que presente una documentación incompleta o incorrecta y/o de no hacerlo en cinco (5) días hábiles será sancionado con una multa equivalente a 100 € exigibles a la presentación de la lista.

22. **Cancelación de la exclusiva previo al vencimiento** – las exclusivas podrán cancelarse por el gerente de la agencia captadora antes de la fecha de expiración o vencimiento de la exclusiva. La cancelación irá acompañada del motivo de la misma y el captador libremente podrá exigir al propietario resarcir por los gastos ocasionados. A efectos del SCI, en el caso de la ausencia del acuerdo escrito del Vendedor, se aceptará una declaración escrita por el gerente de la agencia captadora y se presentará dentro de cinco (5) días hábiles a la oficina de la asociación.

En caso de que la vivienda se venda durante los 12 meses posteriores a la cancelación del mandato con alguno de los clientes de las agencias del SCI, el propietario estará obligado a pagar los honorarios a la agencia captadora o el colaborador a exigir sus honorarios a la agencia captadora.

**Faltas o Sanciones:**

Primera Falta: una multa de 300 €

Segunda Falta: una multa de 600 €

Tercera Falta: una Suspensión del usuario (agente o bróker) por tres (3) meses.

Cuarta Falta: Expulsión del usuario (agente o bróker)

23. **Precio de venta al público** – El precio de venta de la propiedad captada y subida en el programa, será el precio de venta total con honorarios incluidos, indicando impuestos **no incluidos**.

**Faltas y Sanciones:** Cualquier Miembro que presente un precio que no sea otro que el precio de venta al público con honorarios incluidos será penalizado con una multa de 150 € por cada falta.

24. **Vencimiento, extensión y renovación de las captaciones** – Toda captación presentada al SCI® se encomienda en exclusiva compartida durante un periodo de tiempo prorrogable tácitamente por período de igual duración, si no mediase renuncia expresa y por escrito por cualquiera de las partes con 15 días de antelación a la finalización del plazo estipulado o cualquiera de sus prórrogas.

25. **Todas las renovaciones se presentarán al SCI®** se presentarán en el mismo día de vencimiento del mandato o será sujeto de una multa por presentación fuera de plazo.

**Faltas y Sanciones:** Todo Miembro que presente una documentación incorrecta y/o incompleta y/o no lo subsane dentro de los tres (5) días hábiles será sujeto de una multa de 100 €.

26. **Visitas y Negociaciones** – **Todas** las visitas y las negociaciones con el Vendedor para la compra de la propiedad serán conducidas a través de la agencia captadora...

**Faltas y Sanciones:** La sanción por infringir esta sección serán las siguientes:

Primera Falta – una multa de 300 €

Segunda Falta – una multa de 600 e

Tercera Falta – suspensión del usuario (agente o bróker) por tres (3) meses.

Cuarta Falta – Expulsión del usuario

27. **No interferir en las visitas**– Si el Agente captador está presente durante la visita de la propiedad no debe dirigirse al cliente del agente del comprador salvo que el Agente del comprador pida ayuda. En caso de que sea el cliente del comprador el que se dirija a el agente captador, éste se esforzará por ser discreto durante la visita y no hacer exhibición de su marca comercial o entregar tarjetas de visita al comprador. Igualmente el agente del comprador no se dirigirá al vendedor.

**Faltas y Sanciones:** La pena por infringir esta sección será de:

Primera Falta – una multa de 300 €

Segunda falta – una multa de 600€

Tercera Falta – suspensión del usuario (agente o bróker) por tres (3) meses.

Cuarta falta – Expulsión del usuario

28. **Visitas:** Las visitas se realizarán de conformidad con las siguientes instrucciones:

a) La oficina captadora a través de su agente comercial o quien esta designe, será quien exclusivamente podrá mostrar físicamente el inmueble al interesado o interesados de la información de la propiedad obrante en el sistema.

b) En el supuesto que un potencial cliente esté interesado en una determinada propiedad se concertará una visita con la oficina captadora avisándola con al menos 24 horas de antelación a la fecha propuesta para la visita. La petición de visita se deberá cursar obligatoriamente a través del programa informático, sin perjuicio de que además puedan emplearse otros medios.

c) La solicitud de visita o aviso se recibirá por la oficina captadora vía correo electrónico.

d) El agente de la oficina captadora y el agente de la oficina del potencial comprador tratarán de quedar antes de la visita, con el objeto de que se le muestre antes el inmueble y así ofrecer un mejor servicio a los clientes.

Hoja de visita. En toda visita se tendrá obligatoriamente que suscribir por duplicado el documento denominado hoja o parte de visita que será el que en cada momento proporcione la aplicación informática. Así concertada la visita entre los agentes de ambas oficinas, será la oficina del comprador la encargada de proporcionar el documento indicado que indicará:

a) los datos de la agencia del comprador

b) Los datos del agente que haya acompañado al potencial comprador.

c) Los datos y firma del cliente, en todo caso: nombre, apellidos, DNI/NIF; y opcionalmente: dirección, e. Mail y teléfonos.

d) La firma de la propiedad del inmueble o su representante. No será necesaria esta firma cuando la inmobiliaria disponga de las llaves por no residir o encontrarse en el inmueble los propietarios.

La agencia del comprador entregará copia de la hoja de visita a la agencia captadora y será la encargada de registrar la visita en el programa. En caso de que la agencia compradora no entregue la hoja de visita al captador en el plazo de 7 días hábiles, no se reconocerá a ese cliente a efectos de posibles reclamaciones de honorarios para el inmueble visitado.

### **Muestra de la Propiedad por dos Agentes diferentes –**

A) En el caso de que un potencial comprador realizara una visita con un miembro de SIC y después con otro agente de otra agencia al mismo inmueble, y dicho potencial comprador decidiese hacer la compra a través de una de ellas, se considerará por la oficina captadora a los efectos del reparto de comisiones que el cliente comprador ha sido proporcionado por la oficina elegida finalmente por el comprador para realizar la operación.

No obstante lo anterior, y a los efectos del reparto de comisiones, si el potencial comprador decidiese comprar el inmueble con la oficina con que realizó la segunda visita, y no hubieran transcurrido más de 30 días desde la primera visita con la anterior oficina, la comisión correspondiente a la oficina vendedora se repartirá entre ambas al 50%. Si hubieran transcurrido más de 30 días, el 100% de la comisión correspondiente a la oficina vendedora será para la oficina elegida por el cliente comprador. El agente captador será el encargado de liquidar los honorarios.

b) Cuando un cliente comprador realizara la primera visita al inmueble con la propia oficina captadora y no se cerrara la venta; si posteriormente volviera a visitar el inmueble con otra oficina miembro de la SCI, la agencia captadora considerará a los efectos del reparto de comisiones a dicho cliente como proporcionado por la segunda oficina. No obstante lo anterior, si entre la primera visita con la oficina captadora y el cierre de la operación no hubiesen transcurrido más de 30 días, la comisión correspondiente a la oficina vendedora se repartirá entre ambas al 50%. Si hubieran transcurrido más de 30 días el 100% de la comisión

Correspondiente a la oficina vendedora será para la oficina elegida finalmente por el cliente comprador para realizar la operación.

c) Cuando una agencia visite con un cliente potencial comprador una propiedad de la oficina captadora, ésta siempre respetará y considerará a dicho cliente vinculado a esa propiedad, durante un periodo de treinta días, desde la primera visita, y ello con independencia de que la oficina captadora ya tenga a ese cliente en su base de datos y pueda retomar ulteriores contactos para mostrarle otras propiedades.

**Presentación de ofertas escritas** – El captador presentará al propietario/os todas las ofertas por escrito y las contra ofertas antes de que acepte en firme una de esas ofertas. El captador no continuará promocionando la propiedad después de que el propietario/os acepte una reserva en precio o sea aceptada una oferta. El captador se asegurará de que el Vendedor sea consciente de las implicaciones de aceptar cualquier oferta.



29. **Presentación de ofertas** – El captador deberá presentar las ofertas recibidas al vendedor dentro de tres días hábiles, o dar una explicación por escrito a la agencia del comprador por no haberlo hecho. La agencia captadora deberá justificar por escrito la confirmación de que el vendedor ha recibido la oferta, siempre que lo solicite la agencia del comprador.

**Faltas y Sanciones:** Todo Miembro que no cumpla con presentar cualquier oferta al Vendedor como se describe en estas reglas será sujeto de las siguientes sanciones:

Primera Falta: una multa de 300 €

Segunda Falta: una multa de 600 €

Tercera Falta: Suspensión del usuario (agente o bróker) por un período de tres (3) meses.

Cuarta Falta: Expulsión del usuario (agente o bróker).

30. **Múltiples ofertas para una misma propiedad** - En el caso de múltiples ofertas para una misma propiedad, el Miembro deberá seguir las siguientes pautas:

a) Todas las ofertas que se reciban a una propiedad se trasladan a la agencia captadora. El captador tiene la obligación de transmitir todas estas ofertas al Vendedor, podrá rechazar aquellas ofertas que considere perjudiciales para su relación con el vendedor y también aquellas que no estén precedidas de una visita al inmueble.

La presencia de una contra oferta no altera esta obligación.

b) En caso que una contra oferta no haya sido aceptada por el Comprador y la propiedad esté disponible, el captador informará de la no aceptación de la oferta y dará aviso a cualquier otro agente que haya presentado una oferta, o cualquier cambio en el estado de las negociaciones.

c) El captador informará a todos los agentes que han presentado oferta si hay otras ofertas presentadas al Vendedor.

d) El agente no asesorará ni informará a un Comprador o a ninguna otra persona o terceros de que actualmente hay otras ofertas para la propiedad cuando tales ofertas no existen.

31. **Requisitos de Información entre miembros** – La agencia que haya recibido una oferta o contra-oferta de cualquier otra agencia, proporcionará según sea requerido, un reporte escrito de cualquier cambio de estado en las negociaciones en curso dentro cinco (5) días hábiles.

**Faltas y Sanciones:**

Primera Falta –300 €

Segunda Falta –600€

Tercera Falta – suspensión del usuario (agente o bróker) por tres (3) meses.  
Cuarta falta, expulsión definitiva.

En el caso de supuesta violación o abuso de esta regla o cualquiera de las disposiciones de las reglas 28 a 32 arriba descritas, el Comité del SCI® **siempre que tenga la autorización de todos los implicados en el conflicto directamente**, se reserva el derecho a comunicarse con el Vendedor (Propietario), y las otras partes involucradas en la transacción y de solicitar la información pertinente a las acciones de los agentes. Esta información, además de observaciones hechas por las partes involucradas en las controversias se pondrá a disposición del Comité de conflictos en primera instancia y de no resolverse, las partes decidirán a que instancia somete la resolución del conflicto.

32. **Informar la Reserva en el SCI®** - Una vez que el acuerdo de reserva en negociación por escrito se ha alcanzado entre las partes involucradas, la propiedad se considera “RESERVADA” lo que requiere una notificación al SCI®. El captador presentará el formulario de cambio de estado confirmando la reserva de la propiedad en el momento un día hábil.

**Faltas y Sanciones:** Cualquier Miembro que con conocimiento reporte al SCI® un precio de venta falso, será sujeto de la siguiente penalidad.

Primera Falta: Suspensión del usuario (agente o bróker) 3 meses.

Segunda Falta: Expulsión del usuario (agente o bróker).

Cualquier Miembro que no cumpla con reportar una venta al SCI® dentro del plazo previsto en esta sección será sujeto de una multa de 300 € por cada ofensa.

33. **Tramitar como vendido** - Una vez firmado el contrato privado de compraventa se tramitará la propiedad como vendido. El margen de fallo de una compraventa es, una vez realizado el contrato privado es mínimo. La agencia captadora realizará el cambio de estado y el precio de venta acordado dentro de dos (2) días hábiles.

**Faltas y Sanciones:**

Primera Falta: una multa de 150 €

Segunda Falta: una multa de 300 €

Tercera Falta: Suspensión del usuario (agente o bróker) por tres (3) días

Cuarta Falta: Expulsión del usuario (agente o bróker)

34. **Informar cambios en una reserva o vendido** – El captador informará al SCI® dentro de tres (3) días hábiles la cancelación de cualquier negociación o compraventa pendiente y el listado deberá ser restablecido inmediatamente.

**Faltas y Sanciones:** El Agente de Lista que no cumpla con reportar la cancelación de una reserva o venta dentro del plazo provisto en esta sección será sujeto de una multa de 150 € por cada ofensa.

35. **Reclamación de honorarios.** En el caso de impago de los honorarios por parte del cliente, cualquiera que sea la causa, la agencia captadora vendrá obligada a reclamar extrajudicialmente sus honorarios. De ser infructuosa esta reclamación, deberá proceder a su reclamación judicial con arreglo a las siguientes reglas:

a) Ambas agencias, captadora y vendedora, estarán obligadas a informarse mutuamente en caso de que detecten cualquier acción tendente al incumplimiento de la obligación de pago por parte del cliente, con el fin de poder hacer efectiva la reclamación de los honorarios.

b) Si se reclamase de mutuo acuerdo, las costas y gastos que pudiera conllevar el procedimiento judicial de reclamación en todas sus instancias serán asumidas al cincuenta por ciento por ambas oficinas.

c) Si alguna de las agencias no quisiera asumir el riesgo de la reclamación se lo comunicará a la otra, que podrá asumir el mismo, corriendo en ese caso con todos los gastos y costas, pero haciendo suyos la totalidad de los honorarios reclamados en caso de que se estime su pretensión. En el supuesto de que sea la oficina captadora la que no quisiera reclamar, y si hacerlo la vendedora, la primera deberá ceder a ésta los derechos del contrato y suministrarle toda la información y documentación que se requiera para la reclamación.

d) La oficina captadora será responsable frente a la oficina vendedora de los honorarios que pudieran corresponderle cuando ésta hubiera voluntariamente renunciado a los mismos, o minorados éstos sin el consentimiento escrito de la otra oficina.

Las controversias existentes por el reparto de comisiones de operaciones compartidas serán resueltas por el comité de conflictos quién hará las veces para este supuesto de comité de arbitraje con arreglo a lo establecido en este Reglamento.

36. **La Publicidad del Listado de propiedades del SCI®-** Un Miembro no hará publicidad de las captaciones de otro como suyo, si la captación pertenece a otro Miembro, a menos que tenga el permiso escrito del captador. Cualquier publicidad hecha por el Miembro no incluirá ninguna información sensible o confidencial tomada desde el SCI® sin la autorización por escrito del captador.

**Faltas y Sanciones:** La pena por incumplir con este artículo será de:

Primera Falta: una multa de 300 €

Segunda Falta: una multa de 600 €

Tercera Falta: Suspensión del usuario (agente o bróker) por tres (3) meses.

Cuarta Falta- Expulsión del usuario.

**37. Carteles.-** Sólo los carteles de la agencia captadora pueden ser expuestos en la propiedad. Si una nueva agencia capta una propiedad tras el vencimiento de la exclusiva de otro agencia, deberá de comunicárselo para que retire los carteles. En caso de que no lo retire en el plazo de (24 horas), el agente captador podrá libremente retirarlo.

**38. Honorarios –** El captador debe especificar los honorarios que cede al colaborador o agencia del comprador en cada captación dentro del programa informático del SCI®. La Comisión de cesión será mostrada como un porcentaje del precio de venta bruto.

a) Una venta propia, hecha por el captador resulta en el 100% de la comisión para la agencia captadora.

b) Una venta hecha por otra agencia resultará en el porcentaje de cesión al colaborador que fije el captador en el programa del SCI

c) Los honorarios a la agencia del comprador se pagarán dentro de cinco (5) días hábiles después de haber cobrado la agencia captadora los honorarios.

**Faltas y Sanciones:** Después del plazo especificado, si la deuda no se paga dentro de 14 días entonces el Miembro de Lista será sujeto de una multa de 500 €, con independencia de tener que saldar la deuda del pago de los honorarios de cesión a la agencia del comprador.

## Parte V – La Participación en el SCI

**39. Uso de marca SCI® -** SCI® es una marca registrada. Sólo debe ser usado por los Miembros y sólo para describir el Sistema de Colaboración Inmobiliaria (SCI)

**40. Autoridad para publicar –** Por el acto de presentar listados de datos de propiedad al SCI® el Miembro declara que ha sido autorizado a conceder y por lo tanto concede la autoridad al SCI® de incluir la captación en el en el SCI.

**41. Participación de Interés –** Todos los derechos, títulos e intereses en todas y en cada una de las copias de cualquier revista, publicación, documento, página web, impresión o reporte creado por el SCI® en todo momento seguirán perteneciendo al SCI

42. **Confidencialidad de la Información del SCI®** - Cualquier información proporcionada por el SCI® a los Miembros deberá ser considerada confidencial y de uso exclusivo de los Miembros. Los Miembros no permitirán el acceso a información confidencial del SCI® a cualquiera que no sea Miembro del SCI®. Ningún Miembro compartirá su clave de acceso al sistema SCI®. Asimismo, ningún Miembro facilitará o permitirá el acceso al SCI® a cualquiera que no sea Miembro, además de proveer información limitada del SCI® a Vendedores y Compradores como sea razonablemente necesario para efectuar la captación de compra, venta, o arrendamiento de inmuebles.

Faltas y Sanciones: Cualquier Miembro que divulgue una información no autorizada del MLS® será sujeto de:

Primera Falta: una multa de 300 €

Segunda Falta: una multa de 600 €

Tercera Falta: Suspensión del usuario (agente o bróker) por tres (3) días

Cuarta Falta: Expulsión del usuario (agente o bróker)

43. **Precisión en el descargo de responsabilidad del SCI®** - La información publicada y divulgada por el SCI® se comunica al pie de la letra. El se exime de cualquier responsabilidad por la exactitud de la información que aportan los miembros sobre las propiedades. Cada Miembro acuerda mantener a SCI libre de cualquier responsabilidad derivada de cualquier inexactitud o inadecuada información provista por el Miembro.

HAY QUE INCLUIR LA CLÁUSULA DE PROTECCION

## Parte VI - Aplicación y Disciplina

44. **Resolución de disputas y sanciones** – Las disputas entre los Miembros e infracciones a las Reglas serán tratadas conforme lo descrito en este Reglamento. Con respecto a ciertos temas, las Reglas dan pautas de las sanciones y faltas a ser usadas por el Comité de conflictos , si ocurriese alguna infracción a estas normas. En el caso que no haya una sanción específica en este reglamento, la sanción apropiada a ser impuesta será decidida por el Comité según criterios de ecuanimidad y siguiendo las pautas de este reglamento, en caso necesario solicitará conformidad a la asamblea de empresas pertenecientes al SCI, Las sanciones que pueden imponerse incluyen multas, suspensión o expulsión y aprobación.

45. **Multas** – Las multas impuestas serán cargadas al estado de cuenta del miembro infractor y las mismas deberán ser canceladas dentro de los siguientes 30 días, de lo contrario se desactivaran sus listas y acceso al sistema.
46. **Resolución de disputas** – En el caso de una acusación, ésta deberá ser hecha por escrito al Comité de Conflictos, quien emitirá un laudo. Tras presentarse por escrito las quejas del agente al contrario se perseguirá un intento de reconciliación. La queja debe dejar en claro a qué Regla del SCI® se refiere la acusación. El miembro que recibe la acusación debe responder por escrito dentro de diez (10) días hábiles. Solamente después de que se ha seguido este procedimiento y no se ha acordado una solución, cualquiera de las partes podrá instar la resolución en la instancia que considere.
47. Las faltas prescriben a los 24 meses.
48. **El Comité del SCI®** – El propósito del Comité es proporcionar un procedimiento de solución a una disputa privada para resolver disputas entre los Miembros.

El Comité constará de 5 miembros y estará formado:

Por cinco miembros que se nombrarán de forma aleatoria, mediante sorteo, sus cargos durarán un año y deberán formar parte obligatoriamente los que hayan sido elegidos.

El comité inicial establecerá su forma de funcionamiento.

Se requiere un quórum de tres (3) Miembros para convocar a una Audiencia.

Cualquier persona escogida para formar parte del Comité se descalificará del Comité en caso de que exista un conflicto potencial de intereses. Por ejemplo, si alguna de las partes de la controversia es de la misma empresa que la persona elegida para servir en el Comité, esta persona no debe estar en la Audiencia.

49. **Sanciones Administrativas** – Los asuntos cuyas penas no excedan 300 € serán resueltos administrativamente por el Comité de conflictos.
50. **Procedimientos del Comité del SCI®**– Cuando la pena exceda 300 €, el Comité conducirá una Audiencia. El Comité deberá contar con copias de toda la correspondencia y cualquier otra documentación relevante de cada uno de los Miembros involucrados en la disputa.
  - a) Como condición del Comité que convoca a una audiencia, cada Miembro involucrado en cualquier disputa deberá firmar un acuerdo en el que acepte seguir las recomendaciones dadas por el Comité
  - b) Los Miembros involucrados deberán presentar sus descargos por escrito al comité.

c) Después de considerar toda la documentación relevante, el Comité hará las recomendaciones del caso y las comunicara a los Miembros involucrados en la disputa.

d) Si el miembro no está de acuerdo con la recomendación y solicita una apelación debe llevarse a través de la instancia que considere.

e) El Miembro que rechace o refute obedecer la decisión final del arbitraje comete una violación de estas reglas y debe ser expulsado del SCI.

f) **Imposición de Sanciones y Faltas** – El Comité de conflictos puede ratificar la decisión del arbitraje o puede modificarla si la considera necesaria o conveniente. El Comité comunicará la decisión final al(os) Miembro(s) afectado(s).

51. **Publicación de Decisiones** – Las recomendaciones del Comité ratificadas o modificadas por pueden ser publicadas.

52. **Suspensión** – Cuando un Agente es suspendido, no podrá ejercer ninguno de sus derechos como Miembro durante el periodo de la suspensión. En particular, el Miembro no está permitido de participar en el SCI® y no tendrá acceso al sistema.

a) Durante el periodo que un Agente es suspendido, éste no tendrá derecho a votar y no podrá ocupar ningún cargo dentro del Comité o de la Asociación

b) Durante el periodo que un Agente es suspendido, éste estará prohibido de usar el logo SCI® o la expresión “Miembro del SCI®” o cualquier otra frase similar en cualquier tipo de publicidad, correspondencia, literatura de negocios, y tratos con el público. Durante la suspensión, el Miembro no podrá declarar que es miembro activo y con pleno derecho del SCI®.

c) Durante el periodo que un usuario está suspendido, el Miembro del SCI deberá asignar las captaciones a otro de sus usuarios e informar inmediatamente al propietario de la reasignación de sus propiedades.

d) Si el usuario suspendido es el bróker y este resulta que no tiene otros usuarios o agentes asociados al miembro deberá notificar inmediatamente al propietario y llenar el formulario de cambios ya sea reasignando a un agente de otro miembro o cancelando el mandato, dependiente del acuerdo al que haya llegado con el propietario

El correo electrónico facilitado por el Miembro será el medio para el envío de notificaciones.

53. **Expulsión** – Además del poder de ratificar o modificar recomendaciones el Comité de conflictos puede expulsar a un Miembro si su conducta, es perjudicial para el carácter y los intereses del SCI®. Se notificará al Miembro, y éste tendrá derecho de hacer una declaración al Comité.

El Comité de Conflictos debe determinar su propio procedimiento.

Bajo expulsión, el agente dejará de ser un usuario y estará prohibido de usar el SCI® de forma alguna, el nombre del SCI® o el logo del SCI® en su publicidad. Se publicará un aviso sobre la expulsión del agente

54. **Restablecimiento** – Los criterios el restablecimiento de un agente suspendido y/o expulsado quedan a discreción del Comité.

55. **Impago de las sanciones**– El SCI podrá suspender del uso de programa a la agencia que no pague las multas o no esté al corriente de pago de las cuotas con SCI.