

CÓDIGO DE ÉTICA VIVEHG

ViveHG ha adoptado el presente Código de Ética para sus colaboradores de la marca cuyo fin es afianzar el desarrollo ético y profesional de la marca inmobiliaria ViveHG.

Todos debemos respetar y cumplir con todas las disposiciones del presente Código de Ética.

El Código de Ética cubre la conducta de los Afiliados a ViveHG teniendo como objetivo los tratos con clientes, y tratos con otros corredores, agentes y asesores inmobiliarios, incluyendo otros afiliados a ViveHG (Profesionales de la industria Inmobiliaria).

ViveHG espera que este Código de Ética ayude a guiar a todos los Afiliados para que operen de una manera que realce la reputación de la entidad y que esta sea percibida como la más ética en el ámbito profesional, capacitada y cree experiencia en colaboradores y afiliados.

Artículo 1: Todos los afiliados a ViveHG deberán mantenerse informados de todos los asuntos pertinentes que afecten a las propiedades de su portafolio, deben llevar información constante con los propietarios y clientes, todo negocio exitoso prima para sinceridad y la buena comunicación.

Artículo 2: Todos los Afiliados a ViveHG deberán comprometerse a recibir regularmente capacitación periódica y actualizaciones educativas e informativas en lo que se refiere a tecnología, herramientas, habilidades y demás asuntos relacionados con su carrera como asesor inmobiliario, deben ser autodidactas, invertir en cursos y capacitaciones que ayuden sus destrezas, así mismo asistir a la plataforma Universidad Asesor inmobiliario ViveHG para retroalimentar su aprendizaje en un esfuerzo para progresar en su profesión.

Artículo 3: Todos los Afiliados a ViveHG deberán familiarizarse con todas las leyes, ordenanzas, reglas, regulaciones, políticas gubernamentales, costumbres, normas y prácticas pertinentes que afecten a las propiedades inmobiliarias en su comunidad, pueblo, ciudad, provincia y país.

Artículo 4: Ningún Afiliado a ViveHG deberá públicamente desacreditar las prácticas comerciales ni ofrecer una opinión sobre la(s) transacción(es) de otro profesional de la industria inmobiliaria.

Artículo 5: Todos los Afiliados a ViveHG deberán comprometerse a eliminar toda práctica de los profesionales de bienes raíces en sus comunidades que pudiera ser dañina para el público o que pudiera desacreditar a la profesión de bienes raíces.

Artículo 6: Ningún Afiliado a ViveHG deberá tomar ventaja desleal de cualquier otro profesional de la industria inmobiliaria.

Artículo 7: En la conducción de su negocio, todos los Afiliados a ViveHG deberán procurar evitar controversia con otros profesionales de la industria inmobiliaria.

Artículo 8: En todo momento los Afiliados a ViveHG deberán proteger y fomentar los intereses de sus clientes a la vez que, simultáneamente, traten de una manera justa a todas las partes de la transacción.

Artículo 9: Ningún Afiliado a ViveHG deberá engañar a ningún vendedor, comprador, profesional del sector inmobiliario ni a cualquier otra parte de una transacción, ni deberá utilizar prácticas engañosas ni fraudulentas en el proceso de negociación.

Artículo 10: Todos los Afiliados a ViveHG deberán presentar información exacta y verdadera en su propaganda y/o en sus declaraciones al público y no deberán engañar ni confundir al público de manera alguna.

Artículo 11: Todo Afiliado a ViveHG deberá evitar exageración, engaño o encubrimiento de asuntos pertinentes en lo que se refiere a cualquier propiedad o transacción, y deberá divulgar todos los defectos que dicho Afiliado a ViveHG conozca, defectos que afecten sustancialmente el valor de dicha propiedad o que afecten el uso que se le ha pensado dar a dicha propiedad; sin embargo, los Afiliados a ViveHG no están obligados a descubrir defectos latentes de la propiedad o a dar consejo en asuntos fuera de su campo de competencia.

Artículo 12: Ningún Afiliado a ViveHG deberá recomendarle ni sugerirle a un cliente o comprador que utilice los servicios de otra organización o entidad comercial en la cual tenga un interés económico, sin revelar dicho interés al momento de la recomendación o sugerencia.

Artículo 13: Todos los Afiliados a ViveHG deberán recomendarles a sus clientes que obtengan consejo legal cuando el interés del cliente así lo requiera.

Artículo 14: Los Afiliados a ViveHG no deberán negarle servicios profesionales equitativos a una persona debido a su raza, color, religión, impedimento, estado familiar ni país de origen.

Artículo 15: Todo Afiliado a ViveHG deberá por lo menos proporcionar el nivel de servicio competente que ordinariamente el público espera en sus tratos con profesionales inmobiliarios.

Artículo 16: Ningún Afiliado a ViveHG deberá prestar servicios en asuntos que estén fuera de sus competencias profesionales.

Artículo 17: Todo Afiliado a ViveHG que represente al comprador deberá revelar dicha relación al profesional inmobiliario que represente al vendedor, en la primera oportunidad que se presente.

Artículo 18: Todo Afiliado a ViveHG que represente al vendedor de un inmueble deberá revelar dicha relación a los compradores, en la primera oportunidad que se presente.

Artículo 19: Todos los Afiliados a ViveHG deberán presentarle todas las ofertas de compra al vendedor, lo más pronto posible y de una manera transparente e imparcial, hasta el cierre de la transacción.

Artículo 20: Los Afiliados a ViveHG no deberán celebrar ningún acuerdo para aceptar compensación de más de una parte de una transacción, sin el conocimiento pleno de todas las partes.

Artículo 21: Todos los Afiliados a ViveHG deberán tener cuentas claras e impuestos pagados sobre sus ganancias, recomendamos tener un asesor contable desde inicio.

Artículo 22: Ningún Afiliado a ViveHG deberá publicitar ni permitir que alguna tercera persona ingrese a su plataforma, ya que el uso es personal e intransferible.

Artículo 23: No se deberá colocar carteles que indiquen que la propiedad está disponible para la venta, alquiler, arriendo o intercambio sin el consentimiento del dueño.

Artículo 24: Únicamente si el Afiliado a ViveHG es el corredor, agente o asesor que tiene el acuerdo de derecho de venta de la propiedad, puede él/ella afirmar haber vendido la propiedad, aún si la venta fue el resultado del esfuerzo cooperativo de otro profesional inmobiliario. Sin embargo, después del cierre de las transacciones, el corredor, agente o vendedor que tenía el acuerdo de derecho de venta de la propiedad no puede prohibirle a los corredores, agentes ni

vendedores que cooperaron con éxito, que hagan propaganda de su cooperación, participación o ayuda en las transacciones, ni que hagan declaraciones similares.

Artículo 25: Los Afiliados a ViveHG, en la medida de lo posible, deberán asegurarse que todas las obligaciones y compromisos económicos entre los vendedores y sus clientes en lo referente a transacciones inmobiliarias, sean por escrito, que expresen el acuerdo exacto de las partes, y además estén en conformidad con las leyes pertinentes.

Artículo 26: Siempre que una de las partes de una transacción firme o ponga sus iniciales en un documento, los Afiliados a ViveHG deberán asegurarse que dicha parte reciba una copia del documento que ha firmado o en el cual ha puesto sus iniciales.

Artículo 27: En las transacciones cooperativas, toda compensación debe ser pagada de forma oportuna y puntual al socio asesor o a la empresa ViveHG si fuera el caso.

Artículo 28: Todas las negociaciones referentes a un inmueble sobre el cual un profesional inmobiliario tenga el derecho de venta, deberán realizarse con dicho profesional y no con el propietario del inmueble, excepto con el consentimiento de dicho profesional inmobiliario.

Artículo 29: Todo Afiliado a ViveHG que obtenga información acerca del inmueble que está a la venta, del corredor, agente o vendedor que tiene el derecho de venta, no deberá transmitir esta información a un tercer corredor, agente o vendedor ni invitar su cooperación sin el consentimiento del corredor, agente o vendedor que tiene el derecho de venta.

Artículo 30: Ningún Afiliado a ViveHG deberá solicitar un acuerdo de derecho exclusivo de venta sobre un inmueble que en la actualidad está bajo un acuerdo de derecho de venta con otro profesional inmobiliario. Esto no prohíbe que el Afiliado a ViveHG lo haga después de que el actual acuerdo de derecho de venta haya expirado. Más aún, si el corredor, agente o vendedor que actualmente tenga el acuerdo de derecho de venta rehúsa revelar la fecha de expiración y la naturaleza dicho acuerdo de derecho de venta, el Afiliado a ViveHG puede llamar al vendedor para obtener dicha información.

Artículo 31: Si un propietario de un inmueble se pone en contacto con un Afiliado a ViveHG en referencia a la venta de un inmueble que esté bajo un acuerdo de derecho exclusivo de venta con otro profesional de la industria inmobiliaria y el Afiliado a ViveHG no ha iniciado la conversación directa ni indirectamente, el Afiliado a ViveHG puede conversar acerca de las condiciones bajo las cuales podría celebrar un futuro acuerdo de derecho exclusivo de venta o, en su defecto, puede aceptar un acuerdo de admisión al mercado a ser efectivo cuando cualquier acuerdo de derecho exclusivo de venta existente, expire.

Artículo 32: Ningún Afiliado a ViveHG deberá solicitar como cliente, ni en persona ni por teléfono, a aquellos propietarios que han sido identificados como que tienen sus inmuebles bajo un acuerdo de derecho exclusivo de venta con otro profesional de la industria inmobiliaria.

Artículo 33: Ningún Afiliado a ViveHG deberá distribuir correspondencia ni otras formas de solicitudes escritas a propietarios cuyos inmuebles estén bajo un acuerdo de derecho exclusivo de venta con otro profesional de la industria inmobiliaria, cuando dichas solicitudes no son parte de una correspondencia general, sino que estén dirigidas específicamente a propietarios cuyos inmuebles estén bajo un acuerdo de derecho exclusivo de venta con otro profesional de la industria inmobiliaria.

Artículo 34: Antes de aceptar un acuerdo de derecho de venta, los Afiliados a ViveHG tienen la obligación de realizar todo esfuerzo razonable para determinar si el inmueble está sujeto a un acuerdo de derecho de venta exclusivo, válido y actual.

Artículo 35: Nadie podrá usar la marca ViveHG, Happy Group o Heber Espinoza para juntar dinero de otras personas, nuestro sistema y pre franquicia es exclusivamente de intermediación en la compra, venta y alquileres de propiedades, por medio de un asesor inmobiliario. Las sanciones serán proporcionales al uso indebido de la marca, pudiendo ser la expulsión definitiva de ViveHG así mismo si el caso requiere, como empresa realizaremos un deslinde de esa persona en comunicados por redes sociales y todos los medios a considerar, también nos reservamos actuar en proceso judiciales por daño y perjuicio de marca. Esto no significa que no pueden hacer sus inversiones libremente, sabemos que todos debemos cuidar nuestro prestigio y cuidar nuestra empresa para toda la vida, todo en beneficio de nuestra correcta expansión, como te habrás dado cuenta tenemos como misión por hacer las cosas bien.

Las violaciones del Código de Ética serán abordadas por HAPPY GROUP S.A.C. (**ViveHG**) de la manera que lo considere adecuado, actuando de una manera justa y razonable.

Las violaciones del Código de Ética pueden también ser violaciones de ciertos acuerdos contractuales, que posiblemente resulten en la terminación de la afiliación del Afiliado a ViveHG

En todo momento, las disposiciones de este Código de Ética están sujetas a la ley pertinente. Si alguna disposición del Código de Ética no es Congruente con alguna ley, ordenanza, regla o regulación pertinente, entonces dicha ley, ordenanza, regla o regulación tomará prioridad para una rectificación teniendo en cuenta la actualidad peruana.

Por el presente, el infrascrito acepta cumplir con las disposiciones específicas al igual que con la esencia del Código de Ética de ViveHG, tal como la actualización de la misma cada cierto tiempo.

Afiliado a Corporativo ViveHG