

**ESTATUTOS DEL COLEGIO PROFESIONAL DE CORREDORES PÚBLICOS INMOBILIARIOS DE LA  
PROVINCIA DE CÓRDOBA**

**ANEXO I**

**CÓDIGO DE ÉTICA y EJERCICIO PROFESIONAL**

Capítulo Primero: De las normas éticas

**Artículo 1º:** Se establecen las siguientes **normas éticas y de ejercicio profesional** que deberán observar los Corredores Públicos Inmobiliarios de la Provincia de Córdoba, las que -a los fines prácticos- se agrupan en normas éticas generales, normas éticas respecto de la sociedad en general, normas éticas respecto de los colegas y normas éticas respecto de los clientes; sin que ello suponga incompatibilidad entre ellas o bien, que ellas no puedan ser aplicadas con criterio integral, ante cada tipo de situación que pudiere presentarse:

**a) Normas éticas generales.**

Normas generales que deberán observar los corredores inmobiliarios en el ejercicio de su actividad y que hacen a su comportamiento profesional.

**b) Normas de Ética respecto de la sociedad.**

Deberes del profesional para con la comunidad: Esto implica todas aquellas acciones u omisiones que tengan por objeto preservar los intereses de la comunidad, como la abstención de intervenir en las transacciones de bienes de tráfico ilícito o de alguna forma contrario a la ley. También en esta dimensión debe considerarse el fiel cumplimiento de las leyes tributarias.

**c) Respecto de los colegas**

Deberes del profesional para con sus pares: todo lo que concierne a la buena relación que el corredor público debe tener con sus pares profesionales, involucrando el decoro en el trato con los colegas, el ejercicio de una competencia leal, y el cumplimiento de aquellas cargas institucionales, legales y/o previsionales que sean necesarias para la subsistencia del colegio profesional.

**d) Respecto de los clientes**

Deberes del profesional para con los clientes y/o terceros interesados en los negocios que interviene. Contempla todo tipo de conducta que tenga relación con los intereses de los clientes y/o destinatarios de los servicios profesionales.

**a) NORMAS ÉTICAS GENERALES:**

- 1) Deberá ejercer su profesión con decoro, dignidad e integridad, manteniendo los principios éticos por encima de sus intereses personales y los de su empresa. Respetar la dignidad de la profesión implica rechazar y denunciar las actuaciones que sean contrarias a la ley.
- 2) Deberá respetar y hacer respetar las normas legales vigentes y las Instituciones públicas, cumpliendo con las correspondientes obligaciones fiscales y legales, sean estas nacionales, provinciales y/o municipales. Respetar la ley incluye el cumplimiento acabado de las obligaciones fiscales que graven la profesión y la actividad.
- 3) Deberá desempeñar su profesión con probidad, veracidad, lealtad profesional, independencia, razonabilidad, sentido común y buena fe, observando detenidamente todas y cada una de las obligaciones que legalmente le son exigidas.

- 4) Deberá respetar y apoyar al Colegio Profesional, propendiendo al decoro de la Institución y cuidando el prestigio de la profesión. Deberá abstenerse de intervenir en gestiones o actividades opuestas a los intereses del Colegio Profesional, establecidos por la ley y los Estatutos. Deberá respetar a las autoridades colegiales.
- 5) Deberá proceder con honestidad e imparcialidad para con las partes intervinientes de los asuntos a su cargo. Dedicará a las partes toda su capacidad y conocimientos, buscando obtener los mejores resultados. Demostrándoles capacidad, información, honradez, gentileza y respeto; procurando que su actividad sirva al bien común y a la economía en general.
- 6) Deberá garantizar condiciones de atención y trato digno y equitativo a los clientes y/o colegas. Deberán abstenerse de desplegar conductas que coloquen a los clientes y/o colegas en situaciones vergonzantes, vejatorias o intimidatorias. No podrán ejercer sobre los clientes diferenciación alguna sobre precios, calidades técnicas o comerciales o cualquier otro aspecto relevante sobre los bienes y servicios que comercialice.
- 7) Deberá evitar asumir compromisos y/o responsabilidades que no pueda afrontar adecuadamente y con solvencia; cuestiones estas que de no observarse debidamente, puedan provocar quejas, reclamos y/o acciones judiciales o extrajudiciales, por presunta o incorrecta "mal praxis profesional".
- 8) Deberá impedir que al amparo de su nombre, otras personas realicen actividades impropias del ejercicio profesional, ni participará en negocios incompatibles con la profesión ni con Ley. No debe permitir el uso de su nombre, firma o matrícula profesional, para facilitar, hacer pasible o encubrir el ejercicio de la profesión por quienes no estén legalmente habilitados para hacerlo. Le está prohibido dar participación en sus honorarios a personas ajenas al ejercicio profesional. Le está prohibido avalar con su firma, matrícula o nombre, documentación inherente a la profesión que no haya sido estudiada, ejecutada o controlada personalmente, o que sea falsa o no tenga un soporte cierto. El ejercicio profesional es personal.

#### **b) NORMAS DE ETICA RESPECTO DE LA SOCIEDAD:**

- 1) Deberá subordinar el interés particular al interés profesional. En la actividad que desarrolle el corredor inmobiliario debe tener preponderancia todo aquello que haga a un estricto y correcto desempeño profesional, sin que las cuestiones personales, económicas o de cualquier otra índole, interfieran o subordinen la calidad de los servicios profesionales que debe prestar. También tendrá presente que los intereses y valores antes indicados deben subordinarse al interés o bien común de la sociedad.
- 2) Deberá poseer una adecuada idoneidad profesional, capacitándose permanentemente en las distintas competencias del corredor inmobiliario, sean ellas del ámbito legal, comercial, empresarial y/o técnico-profesional.
- 3) Deberá, dentro de la dimensión social en la que actúa el corredor inmobiliario, tener en cuenta como valor social relevante la preservación del medio-ambiente y el principio de desarrollo sustentable en beneficio de la calidad de vida e intereses de todos los habitantes.
- 4) Deberá abstenerse de ejercer actos que puedan afectar el decoro y figura del profesional inmobiliario. Debe tener en cuenta que sus desempeños profesionales son un reflejo de sus comportamientos personales y sociales. El corredor inmobiliario, además de ser sujeto de derecho, es un individuo social y por lo tanto sometido a las normas y reglas que la sociedad le impone.
- 5) Deberá en las expresiones verbales y escritas utilizar moderación y buen trato hacia quienes se dirigen tales expresiones. Las comunicaciones y/o informaciones deben ser objetivas y veraces, sin valoraciones que puedan suponer engaños o inducir a erróneas interpretaciones por parte de terceros.

6) Deberá evitar ejercer mandatos que lesionen el libre ejercicio de la profesión. Si ocupare cargos públicos, deberá actuar con mesura y moderación en sus actitudes y expresiones, evitando siempre entrar en coalición con estas normas de ética y con el decoro que debe guardar como profesional. Deberá inhibirse de actuar profesionalmente ante cualquier circunstancia que pudiere suponer una colisión de intereses entre el ejercicio profesional y la función pública que circunstancialmente ejerza.

7) Deberá actuar con justicia, razonabilidad y equidad en el ejercicio de su actividad. Deberá observar igual trato y comportamiento con las partes intervinientes en un negocio a su cargo, sin efectuar discriminaciones de ninguna índole, sean ellas por cuestiones de amistad, económicas, sociales, políticas y/o religiosas.

**c) NORMAS DE ETICA RESPECTO DE LOS COLEGAS:**

1. No censurar, ni desacreditar o expresar juicio de valor alguno, que pudiera afectar el buen nombre, la honorabilidad, calidad profesional y/o actividad de cualquier colega. Sólo reservará su opinión o manifestará un juicio crítico sobre el desempeño profesional de algún colega, ante los entes u organismos competentes para su juzgamiento y dentro de los plazos, modos y formalidades que se establezcan por reglamentación.
2. No intervenir en cuestiones o negocios que hayan sido confiados a otros colegas, sin previo conocimiento y autorización del mismo. Si esto sucediera por decisión expresa de alguno de los terceros intervinientes, deberá cursarse debida nota al colega, a los fines de su conocimiento y toma de razón. En caso de conflicto de intereses, deberá recurrirse a la mediación del Tribunal de Disciplina de este Colegio Profesional.
3. Competir lealmente, obteniendo la clientela por procedimientos decorosos evitando propaganda incompatible con la dignidad profesional y respetando cabalmente la legislación y normas establecidas para la libre competencia y actuación en el mercado.
4. Ser cordiales en la relación e interconsultas con otros colegas, debiendo suministrarles toda información que pueda resultarles de utilidad para cumplir con su cometido.
5. Los compromisos escritos asumidos con colegas deben ser cumplidos estrictamente.
6. Es deber del corredor inmobiliario prestar su colaboración a las entidades que nuclean a los profesionales inmobiliarios y que defienden los intereses del sector.
7. Cumplir y exigir el cumplimiento de la Ley Provincial Nro. 9445, su Estatuto y Anexos, especialmente el presente Código de Ética y Ejercicio Profesional, denunciando en forma orgánica sus violaciones.
8. Pagar puntualmente sus cuotas matrícula, fianza y cualquier otra contribución que la Asamblea determine.

**d) NORMAS DE ETICA RESPECTO DE LOS CLIENTES:**

1. RELACIÓN. Establecer toda relación con los clientes de acuerdo a las normas legales vigentes, señalando la intervención profesional del corredor inmobiliario, y formalizando la misma en forma escrita. Se considera cliente a la persona humana o jurídica que adquiere o utiliza, en forma gratuita u onerosa, los servicios del corredor público inmobiliario.
2. Defender los intereses que le son confiados, obrando profesionalmente hacia el cliente y con precisión, lealtad y buena fe; informándole adecuadamente sobre los derechos, deberes y responsabilidades que le competen, ante la decisión que estuviere por tomar.
3. INFORMACIÓN. Dar información veraz, exacta, precisa, detallada y clara a los terceros interesados, respecto de los negocios bajo su responsabilidad, haciendo conocer al cliente todos los elementos de juicio necesario, como así también características y condiciones de comercialización esenciales que permitan una correcta toma de decisión. La información debe ser siempre gratuita para el consumidor y proporcionada con claridad necesaria que permita su comprensión.

4. La oferta dirigida a clientes potenciales indeterminados, obliga a quien la emite durante el tiempo en que se realice, debiendo contener la fecha precisa de comienzo y de finalización, así como también sus modalidades, condiciones o limitaciones. En caso de no hacerse con fecha las mismas obligan hasta que se haga conocer la revocación de la misma por medios similares a los empleados para hacerla conocer. La no efectivización de la oferta será considerada negativa o restricción injustificada de operación inmobiliaria, y hará pasible de las sanciones previstas en el presente reglamento o en la ley.
5. HONORARIOS. La actividad profesional de los corredores inmobiliarios es de carácter oneroso, sin admitir prueba en contrario. El honorario reviste carácter alimentario y en consecuencia es personalísimo. El honorario será de propiedad exclusiva del profesional que lo hubiere devengado.

Los honorarios deben convenirse expresamente en forma previa a la realización de cualquier contratación. Debiendo respetar los mínimos establecidos por la Ley.

Los corredores inmobiliarios que actúen para su cliente cuando hayan sido contratados en forma permanente, con asignación fija, mensual, no podrán en ningún caso cobrar menos que dos salarios mínimo vital y móvil, como así tampoco podrán compartir los honorarios con personas no matriculadas, ni renunciar a los honorarios que deba abonar la otra parte. En todos los casos el vínculo contractual debe ser denunciado en el colegio profesional acompañando la documentación respectiva.

Cuando se realice una operación en conjunto con otro profesional, estos deberán acordar claramente los honorarios correspondientes a cada uno.

6. GASTOS. Cuando convenga que los gastos por su labor serán a cargo de su comitente, debe limitar los mismos sin perjudicar el éxito de su cometido. Evitando aquellos que sean excesivos o injustificados. Los fondos o valores del cliente o colega que, por cualquier motivo, sean percibidos por el corredor inmobiliario, deben ser inmediatamente entregados a aquellos o aplicados al objeto indicado por los mismos. La simple demora en comunicar o restituir será considerada falta grave.
7. SECRETO PROFESIONAL. Es un deber y un derecho para el corredor inmobiliario. Es un deber para con sus clientes, quienes pueden imponerle cuestiones privadas o que hacen a la esfera de su intimidad. Es un derecho ante la justicia y los poderes públicos ya que no puede ser depositario de cuestiones confidenciales, si –por otra parte- fuera obligado a revelarlas. Es así que si fuera llamado a declarar o realizar descargos judiciales o extrajudiciales, el corredor inmobiliario deberá actuar en acuerdo a las exigencias legales impuestas y, por lo tanto, negándose a contestar preguntas o realizar exposiciones que lesionen tal secreto profesional. El secreto profesional alcanza también a las confidencias intempestivas a colegas. El secreto cede solo ante expresa requisitoria judicial, legal o bien cuando el profesional deba defenderse de acusaciones por parte de su cliente, ya que entonces puede revelar lo que sea indispensable para su defensa, descontando que ha actuado a conciencia.
8. PUBLICIDAD. Debe ser decorosa y digna, no falseando la verdad ni induciendo a engaños, proponiendo con claridad los negocios. El corredor inmobiliario se encuentra obligado a informar con **objetividad, claridad, fidelidad, legitimidad e integridad**, todas las cuestiones que hagan a los negocios puestos bajo su responsabilidad profesional. Las precisiones formuladas en la publicidad o en anuncios, cartelera, prospectos, circulares, páginas web u otros medios de difusión se tienen por incluidas en el contrato con el cliente y obligan al corredor inmobiliario a su cumplimiento. Las publicaciones deberán llevar los siguientes datos del corredor inmobiliario: nombre completo, domicilio profesional y número de matrícula. En caso de actuar a través de una sociedad comercial o nombre de fantasía, se deberán aclarar los datos del corredor inmobiliario responsable de las mismas, en la misma publicidad.

Cuando se ofrezcan en forma pública a clientes potenciales indeterminados cosas que presenten alguna deficiencia o característica especial, ya sea física o jurídica debe indicarse las mismas en forma precisa, clara y expresa.

9. También deberá imponer a las partes contratantes o terceros interesados, los deberes y obligaciones que surgen de la contratación a la que se someterán, así como también sus alcances y efectos jurídicos. Para ello, deberá procurar de los organismos públicos, así como de sus mandantes, toda información que se corresponda con tales deberes, realizando las correspondientes salvedades en caso de no poder disponer de esos datos relevantes.

**Artículo 2º:** Declárense, actos graves de violación de la ética profesional:

- a. Renunciar, sin causa justificada, a los cargos para los que fuera designado por el Colegio Profesional.
- b. Aceptar designaciones en asuntos en los que ya intervenga otro Colegiado sin dar aviso previo al Colega.
- c. Facilitar el ejercicio ilegal de la profesión a personas no habilitadas para ello o impedidas de hacerlo por inhabilitación, sanción disciplinaria o incompatibilidad.
- d. Realizar actos de administración u ofertas de inmuebles sin contar con la autorización correspondiente.
- e. Retener valores o documentos, sin causa legal para hacerlo.
- f. Demorar injustificadamente las rendiciones de cuentas a su mandante.
- g. Posibilitar por cualquier medio o ardid, actos profesionales en participación con personas ajenas a la profesión.
- h. Intervenir en negociaciones incompatibles con el ejercicio profesional.
- i. Efectuar manifestaciones en desmedro del accionar profesional de otros Colegiados, afectando su decoro y honorabilidad.
- j. Procurar clientela por medios incompatibles con el decoro, la dignidad y probidad del corretaje inmobiliario.
- k. Efectuar publicidad que pueda inducir a engaño a los interesados, o en la que se insinúen operaciones contrarias a la ley.

## Capitulo Segundo: De la documentación.

**Artículo 3º:** Toda documentación emitida por un corredor inmobiliario deberá contener los datos que identifiquen al mismo, siendo obligatorios que se expresen nombre, número de matrícula y domicilio; y que se encuentre rubricado por el corredor inmobiliario, estableciendo fecha de la rúbrica.

**Artículo 4º:** La redacción de los documentos debe ser hecha en idioma castellano, en forma completa, clara y fácilmente legible, sin reenvíos a textos o documentos que no se entreguen previa o simultáneamente. En caso que alguna de las partes lo solicite en otro idioma, deberán redactarse en el idioma solicitado y en castellano. Deben redactarse tantos ejemplares como partes integren la relación contractual y suscribirse a un solo efecto; entregando ejemplares original a cada parte interviniente.

**Artículo 5º:** Los documentos, que tengan por objeto una operación inmobiliaria, serán firmados por el corredor inmobiliario, debiendo contener los siguientes elementos: a) Nombre, matrícula y domicilio del corredor inmobiliario; b) Descripción y especificación del bien inmueble; c) Nombre, domicilio de las partes intervinientes; d) Características y elementos esenciales de la operación inmobiliaria; e) El precio y condiciones de pago; f) Fecha de la rúbrica, plazos de oferta y cierre de la operación; h) Monto correspondiente a honorarios, en caso de no acordarse se deberá especificar el porcentaje establecido por el art. 25 de la Ley 9445, de acuerdo a la operación de que se trate; i) Costos adicionales, especificando precio final a pagar por la operación, en el caso de no conocer algunos montos se deberá

dejar señalado los rubros que componen la operación; f) Constancia de montos recibidos y objeto de dicho monto.

La enumeración realizada en el presente artículo es sin perjuicio de los requisitos exigidos por otras leyes o normas que tengan relación con el ejercicio profesional.

**Artículo 6º:** A los fines de ofrecer un bien inmueble, cualquiera sea la operación inmobiliaria, el corredor inmobiliario deberá contar con autorización expresa, emanada del propietario o representante legal del mismo. En dicha autorización o en un documento anexo, se deben especificar las condiciones necesarias para su ofrecimiento a terceros.

#### Capítulo Tercero: De la documentación, objetos y montos recibidos

**Artículo 7º:** Si a los fines de realizar sus tareas, el corredor inmobiliario recibe documentación, objetos o dinero, deberá entregar recibo de lo recibido, indicando el fin de lo recibido, concepto y condiciones. En caso de ser dinero, deberá especificar a quien se debe entregar, plazos y condiciones de su eventual devolución.

**Artículo 8º:** En caso de ser retirada la oferta o solicitada la devolución por la parte dueña de la documentación, objeto o dinero, el corredor inmobiliario tendrá un plazo de cuarenta y ocho (48) horas a los fines de devolver lo recibido. Salvo aquello que hubiese tenido destino de acuerdo a lo establecido en la documentación obrante. En el mencionado caso, se deberá dejar documentado los motivos por los cuales no se realiza la devolución, entregando copia rubricada por el corredor inmobiliario, a la parte interesada.

**Artículo 9º:** El dinero de los clientes en poder del corredor inmobiliario solo debe ser usado para cumplimentar el destino previsto. En todo momento el corredor inmobiliario debe rendir cuenta a su titular. Solo podrá compensar el dinero en su poder con honorarios que se le adeuden, cuando su cliente expresamente lo autorice.

#### Capítulo Cuarto: De la Publicidad y Cartelería.

**Artículo 10º:** En toda publicación, cartelería, publicidad, propaganda, por el medio que sea, se deberá hacer constar el nombre del corredor inmobiliario, número de matrícula y domicilio. En los medios gráficos o cartelería se deberá agregar el logo del Colegio Profesional de Corredores Públicos Inmobiliarios. Esto será obligatoria en la cartelería y vidriera del local profesional, donde deberá constar en forma visible la oblea que acredita la visación anual.

**Artículo 11º:** Si el corredor inmobiliario actuará bajo un nombre de fantasía y/o sociedad comercial, deberá exponer con los requisitos exigidos en el art. anterior. En ningún caso los datos del corredor inmobiliario podrán ser inferior al treinta por ciento (30%) del tamaño del nombre de fantasía o sociedad.

#### Capítulo Quinto: De la Autoridad de Aplicación – Procedimiento - Sanciones

**Artículo 12º:** El Directorio del Colegio Profesional de Corredores Públicos Inmobiliarios de la Provincia de Córdoba, será la autoridad de aplicación y encargado de ejercer el control y vigilancia del correcto ejercicio profesional. Pudiendo delegar algunas de sus funciones a la Comisión de Fiscalización del Ejercicio Profesional.

El Tribunal de Disciplina del Colegio Profesional de Corredores Públicos Inmobiliarios de la Provincia de Córdoba, será la autoridad de aplicación del presente código de ética y ejercicio profesional, ejerciendo el juzgamiento respecto de las presuntas infracciones cometidas por los corredores públicos inmobiliarios en el cumplimiento de la ley provincial Nro. 9445, su estatuto y este código.

**Artículo 13º:** El procedimiento a los fines del cumplimiento de la Ley Provincial Nro. 9445, su Estatuto y Anexos, el Código de Ética y Ejercicio Profesional; se encuentra regulado en el Estatuto Profesional - Anexo II: Normas de Procedimiento de la Comisión de Fiscalización del Ejercicio Profesional y del Tribunal de Disciplina – Ley 9445.

**Artículo 14º:** Las transgresiones a la Ley Provincial Nro. 9445, su Estatuto y Anexos, el Código de Ética y Ejercicio Profesional serán sancionadas de acuerdo a lo establecido en el Título II -Capítulo VII, de la Ley Provincial Nro. 9445 y su aplicación deberá estar de acuerdo a lo que legal y reglamentariamente se establezca como debido proceso. Estableciendo las siguientes sanciones:

- 1) Llamadas de atención;
- 2) Apercibimiento;
- 3) Multa;
- 4) Inhabilitación de hasta cinco (5) años para integrar el Directorio;
- 5) Suspensión de hasta dos (2) años en la matrícula, y
- 6) Cancelación de la inscripción en la matrícula.

**Artículo 15º:** Sin perjuicio a lo establecido por la Ley 9445, se tendrá en cuenta lo siguiente: a- Se aplicará sanción de llamada de atención y/o apercibimiento –público o privado- por transgresiones a normas estatutarias o reglamentarias y/o incumplimiento de resoluciones del Colegio, si las circunstancias de la comisión del hecho no justifican penalidad mayor. La reiteración de tres llamadas de atención o dos apercibimientos, respecto de esas transgresiones menores provocará la aplicación de sanciones más graves.

b- Se aplicará la sanción de multa especialmente a quienes no observen lo previsto en los arts. 1º, 10º, 11º de este Código de Ética, si las circunstancias de la comisión del hecho no justifican penalidad mayor. El monto de la multa podrá regularse entre el equivalente al cincuenta por ciento (50%) de una asignación básica para empleados de la Administración Pública Provincial y el equivalente al quinientos por ciento (500%) de esa asignación básica.

c- Se aplicará la sanción de inhabilitación y/o suspensión, especialmente a quienes: 1) No observen lo previsto en el art. 16 de la Ley 9445 y/o el art. 2 de este Código de Ética, si las circunstancias de la comisión del hecho no justifican penalidad mayor; 2) quienes reincidan en hechos sancionados con anterioridad.

d- Se aplicará sanción de cancelación de matrícula, si las circunstancias de la comisión del hecho no justifican penalidad mayor, a quienes no observen lo estatuido por la Ley 9445 en su art. 17, que hacen a las prohibiciones expresas que deben cumplir los corredores públicos inmobiliarios.

e- Las sanciones establecidas legal y reglamentariamente, podrán ser aplicadas en todos los casos previstos por este Código y/o la Ley 9445, según los criterios de justicia, razonabilidad, proporcionalidad, gradualidad y buen juicio del Tribunal de Disciplina del Colegio Profesional de Corredores Públicos Inmobiliarios.

f- Para la aplicación y graduación de las sanciones aquí establecidas, se tendrá en consideración: las circunstancias en que las faltas fueron cometidas, las

consecuencias o perjuicios provocados y/o la calidad y conducta de los actores comprometidos.

#### Capítulo Sexto: Disposiciones Generales.

**Artículo 16º:** Las Normas de Ética que se establecen no importan negación de otras no expresadas y que puedan resultar del ejercicio profesional habitual, correcto y digno. No debe entenderse que permitan todo aquello que no prohíban expresamente, porque son tan sólo directivas generales, impartidas para los Colegiados que deseen honesta y razonablemente evitar errores de conducta profesional y/o faltas contra la moral y buenas costumbres.

**Artículo 17º:** Las sanciones serán comunicadas al Directorio y al corredor inmobiliario procesado, dentro de los tres días hábiles de su determinación. El corredor inmobiliario que tendrá el derecho por un plazo de cinco (5) días hábiles para apelar ante el Directorio la decisión del Tribunal de Disciplina. Una vez resuelta la apelación, se hará efectiva la misma según corresponda.

**Artículo 18º:** A los fines de asegurar el debido proceso en todas las acciones del Colegio Profesional de Corredores Públicos Inmobiliarios, se deberán respetar las normas de procedimiento que constan en el ANEXO II, de los Estatutos de este Colegio Profesional.

**Artículo 19º:** Las presentes normas reglamentarias se incorporarán como Anexo I de los Estatutos del Colegio Profesional de Corredores Públicos Inmobiliarios de la Provincia de Córdoba.