

LA CERTIFICACIÓN PROFESIONAL COMO REQUISITO DEL EJERCICIO INMOBILIARIO EN COLOMBIA

Sandra Catherine Hernández Beltrán¹

Fabio Rangel Puerto²

Camilo Andrés Amaya Lemus³

Resumen

Este artículo tiene como objetivo determinar la importancia de la certificación profesional como requisito del ejercicio inmobiliario en Colombia. La metodología desarrollada consiste en una investigación de tipo exploratoria con enfoque cualitativo en la que se aplican técnicas como la revisión documental y el análisis de contenido. Los resultados obtenidos evidencian cómo el crecimiento significativo de este sector en el país ha retado también sus niveles de transparencia y confiabilidad; en ese sentido se plantea la oportunidad de promover la formación y certificación de los agentes inmobiliarios, debidamente acompañada, por una actualización en la regulación normativa como una respuesta estratégica para fortalecer uno de los ámbitos sociales y económicos de mayor relevancia en el panorama nacional.

Palabras Clave: formación, certificación, agentes inmobiliarios.

Abstract

The objective of this article is to determine the importance of professional certification as a requirement of real estate in Colombia. The methodology developed consists of an exploratory type research with a qualitative approach in which techniques such as document review and content analysis are applied. The results obtained show how the significant growth of this sector in the country has also challenged its levels of transparency and reliability, in this sense the opportunity to promote the training and certification of real estate agents is presented, duly accompanied by an update in the regulation regulation as a strategic response to strengthen one of the most important social and economic areas in the national scene.

Keywords: training, certification, real estate agents.

¹ Abogada de la Universidad Libre de Colombia Seccional Cúcuta. Especialista en Derecho Inmobiliario, Notarial y Urbanístico en formación de la Universidad Libre Seccional Cúcuta. Catherinehernadezb@hotmail.com

² Comunicador Social de la Universidad Sergio Arboleda Seccional Bogotá. Especialista en Derecho Inmobiliario, Notarial y Urbanístico en formación de la Universidad Libre Seccional Cúcuta. Fabiorangel91@gmail.com

³ Abogado de la Universidad Libre de Colombia Seccional Cúcuta. Especialista en Derecho Inmobiliario, Notarial y Urbanístico en formación de la Universidad Libre Seccional Cúcuta. Camilo_amaya@hotmail.es

Introducción

El presente artículo de investigación reflexiona en torno a los retos actuales del ejercicio inmobiliario en Colombia, específicamente la figura de los agentes, quienes son los responsables en mayor medida de la mediación, asesoramiento y transacciones que ocurren cotidianamente en el mercado. La situación de los bienes inmuebles en el país plantea circunstancias específicas que configuran un escenario de considerable complejidad en el que los recursos humanos y normativos se presentan como fuentes de problematización y generación de alternativas de solución estratégica encargadas de generar valor.

En Colombia, el sector inmobiliario experimentó un crecimiento estable durante el 2017 (Fedelonjas, 2017) perfilándose como uno de los ámbitos económicos más significativos para invertir. En la realidad nacional persisten algunos factores que sustentan su relevancia social como son: el déficit de vivienda, el interés de los estratos medio y alto por el tema, la política de subsidios impulsada por el Gobierno y el hecho de que este sector aporta cerca del 10% de los empleos en el país (CAMACOL, 2017)

Las expectativas según el Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio (2018) señalan que pueden continuar creciendo las ventas anuales a un ritmo del 15% aproximadamente; sin embargo, también destacan algunos retos entre los que se encuentran: la confianza del consumidor, las fluctuaciones en las tasas de interés y la incidencia de las variables macroeconómicas; sin embargo, el que lleva la delantera es la seguridad jurídica en cuanto a las diferentes variables que intervienen en su funcionamiento para reducir la incertidumbre de constructores y compradores.

En ese sentido se profundizará en este texto acerca de por qué la legislación nacional, todavía no contempla el control necesario para regular la idoneidad en la prestación de los servicios inmobiliarios, incluso en un contexto en el que los medios de comunicación hacen referencia constante a la falta de transparencia en sus reglas y acciones, viéndose cada vez más afectada la frágil confianza del comprador.

El punto de partida para analizar este tema es el Artículo 26 de la Constitución Política de Colombia que señala: “Las ocupaciones, artes y oficios que no exijan formación académica son de libre ejercicio, salvo aquellas que impliquen un riesgo social” (Constituyente, 1991) en el caso de los agentes inmobiliarios su actuación se desarrolla en ocasiones en condiciones formales, pero

también en informales; sus decisiones tienen un riesgo social inherente porque generan consecuencias en la economía del país y en el bienestar de las personas que invierten. En ese orden de ideas también es preciso tener en cuenta que muchas de las transacciones realizadas involucran los ahorros de toda una vida de las familias.

La formación y formalización de los asesores es un área de especial interés, en el propósito de reducir la incertidumbre del sector, en ese horizonte los representantes de diferentes lonjas de propiedad raíz se reunieron para concretar una propuesta seria que se ve reflejada en el (Ley-124, 2017, pág. 16), que entre sus motivos señala: “evitará que se sigan presentando en el mercado personas inescrupulosas que desarrollan empresas fraudulentas que estafan sin distinción alguno a propietarios y consumidores, al recibir dineros, para después desaparecer de la noche a la mañana” . Entre otros aspectos la iniciativa visibiliza que este servicio requiere una actualización frente a lo dispuesto en los Códigos de Comercio y Civil para responder a la complejidad que presenta el sector inmobiliario colombiano.

La definición de asesor, tomada como referencia en este texto, señala que es “la persona natural que en nombre y representación del intermediario inmobiliario realiza de manera personal las gestiones de intermediación (...) Se consideran asesores inmobiliarios, los agentes inmobiliarios, los agentes independientes, vendedores inmobiliarios y en términos generales los empleados del intermediario inmobiliario” (Ley-124, 2017, pág. 2)

En el ejercicio inmobiliario el eje de la intermediación es el que impone los mayores retos, la misma es definida por (Hinestrosa, 2008, pág. 27) como:

En las relaciones de representación, ante todo en las propias del apoderamiento, como también en las derivadas del negocio que da lugar a aquel, y, por supuesto, en las resultantes de la actividad representativa, entra un sujeto extraño, distinto de aquellos que constituyen el núcleo propio de la representación: representante y representado. Es la persona con quien contrata el agente o a quien va dirigida la disposición unilateral. Se habla entonces de tercero; tercero contratante o destinatario de la gestión, que es entre aquellos, y cuyo interés está presente y ha de ser tenido en cuenta y, en su caso, tutelado.

La intermediación de las inmobiliarias sucede en el marco de los negocios comerciales, pero sus efectos tienen alcance de responsabilidad civil. En ese sentido el Código Civil, en los artículos 1505, 1506, 1507, 2142 y el Código de Comercio, en los artículos 1262, 1287, 1317, 1332, 1340, definen tres modalidades en la figura jurídica de la representación: el contrato a favor de un tercero,

en el que los efectos llegan a quien lo celebra y al interesado, la representación directa o impropia, en la que se afecta únicamente quien esté a la cabeza de la negociación y la representación directa en la que las consecuencias recaen en el nombre de objeto de la celebración del contrato.

En términos generales en cualquier escenario de negociación se van a generar obligaciones y consecuencias; es allí donde se configura la importancia que tienen las actuaciones de los agentes inmobiliarios. En ese sentido dentro del Estado Social de Derecho que es Colombia a partir de la Constitución de 1991, siempre prima el principio de interés general, en esa medida en el Proyecto de Ley 124 de 2017 se establecen como principios la buena fe, transparencia, información y lealtad, un conjunto de valores que apuntan a reforzar el trabajo de los agentes como el elemento estratégico que articula el funcionamiento del sector y puede garantizar o entorpecer su crecimiento.

En la perspectiva de (Viloria, 2015) los agentes en Colombia deben ser capacitados y certificados como otros países lo hacen. Estados Unidos es un ejemplo tradicional y México uno más reciente puesto que aprobaron su Ley en el 2012; de acuerdo con la autora el perfil profesional de los asesores inmobiliarios abarca una variedad importante de habilidades que incluyen nociones jurídicas y económicas, donde siempre tienen el cometido de establecer una relación exitosa y provechosa con el cliente, buscando generar el mayor beneficio para él.

En la actualidad la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (Fedelonjas) está impulsando con fuerza la certificación profesional como requisito del ejercicio inmobiliario en Colombia. una de sus iniciativas es el convenio con La *National Association of Realtors* (NAR) que se propone alinear a los agentes inmobiliarios debidamente registrados con su código de ética internacional y así incrementar la confiabilidad y competitividad del sector; también lo es su estímulo por llegar a formalizar a nivel legal la regulación de quienes prestan este servicio.

La hipótesis que motiva la realización de esta investigación refleja que, atender la débil formación profesional de los asesores inmobiliarios con programas especializados y concretos que deban cursar obligatoriamente, es un primer paso esencial para elevar la calidad y la transparencia del sector.

Metodología

El artículo se desarrolla bajo el enfoque cualitativo de investigación que de acuerdo con (Quiroz, 2009) en el ámbito jurídico consiste en “establecer tendencias y detectar evidencias con la intención de comprender, no de medir”. De tal manera favorece la identificación y profundización en las actitudes profesionales que debe tener el agente o asesor que se desarrolla dentro de la actividad inmobiliaria.

El tipo de investigación definida es la exploratoria que según (Velásquez, 1995) “en el caso jurídico a través de este alcance se da pasos preliminares frente a un determinado problema jurídico, resaltando sus principales facetas” (Odar, 2015, pág. 5) esta elección se orienta a la necesidad de profundizar en la variable de la formación de los agentes para fortalecer el estado del arte sobre el tema y proponer una nueva aproximación a su funcionamiento actual y posibilidades de mejoramiento.

Las fuentes primarias consultados son las referencias normativas vigentes para la regulación del sector, mientras que las fuentes secundarias son los archivos y expedientes de las entidades vinculadas con su funcionamiento; además de las investigaciones académicas publicadas en los últimos 10 años sobre el tema en Colombia. Todo el material será consultado en las páginas oficiales de las instituciones y en bases de datos electrónicas son publicaciones académicas indexadas.

Las técnicas empleadas para la recolección y análisis de información responden a las necesidades informativas y académicas de los objetivos específicos definidos; en ese orden de ideas se perfilan la revisión documental y el análisis de contenido como las alternativas pertinentes para leer grandes cantidades de textos, filtrar los aspectos destacados, y establecer categorías centrales para el desarrollo de la investigación.

En ese sentido la estructura del documento está conformada por tres capítulos: el primero va enfocado en el análisis del ordenamiento jurídico colombiano en materia de intermediación inmobiliaria; el segundo se orienta hacia el establecimiento de los riesgos sociales que conlleva una mala asesoría inmobiliaria a causa de la falta de capacitación y profesionalización, mientras que el tercero se ocupa de la definición y descripción de alternativas para implementar la certificación profesional en el ejercicio inmobiliario que ocurre en el país.

Análisis del ordenamiento jurídico en materia de intermediación inmobiliaria en Colombia

El sector inmobiliario cuenta con una normativa que hasta el momento ha resultado apropiada para su desarrollo y expansión; sin embargo, al entrar a profundizar en los elementos que la componen, uno de los aspectos que ha recibido menor atención jurídica es la figura de la intermediación, aunque ésta representa la acción clave en torno a la cual se realizan las transacciones que impulsan el crecimiento del negocio.

A nivel constitucional en el artículo 2 se establecen los fines esenciales del Estado, entre los que se pueden destacar con relación a este tema: “servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución; facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan (...)” (Constituyente, 1991). Otros apartes significativos en este análisis son el artículo 26 sobre la idoneidad e inspección de las profesiones u oficios; el artículo 51 que define el derecho a una vivienda digna y el artículo 333 acerca de la libertad de la iniciativa privada dentro de los límites del bien común.

Sin embargo, como ya se mencionó previamente, las bases en las que se fundamenta el ejercicio de intermediación se encuentran principalmente en los Códigos de Comercio y Civil; en ese orden de ideas en el título XIV, sección I, artículo 1340 del Código de Comercio se define a los corredores o intermediarios en general como:

“La persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación” (Código de Comercio de Colombia, 1971).

De la definición se extrae que el intermediario cumple un servicio de orientación a las partes, no determina sus decisiones, razón por la que pueden ser personas naturales o jurídicas. En ese apartado del Código también se define la remuneración como un derecho de obligatorio cumplimiento, enuncia las responsabilidades de ofrecer información durante todo el proceso, no extralimitar las funciones definidas, la indelegabilidad de su función, la imparcialidad y confidencialidad, además las obligaciones y condiciones de suspensión; en lo referente a las inhabilidades se destacan, los aspectos de buena fe y lealtad, de gran interés dentro de la actividad

inmobiliaria. No obstante la visión presentada acerca del corretaje es genérica, puesto que no hace énfasis en los contratos celebrados en el contexto del mercado de inmuebles, como si lo hace por ejemplo con los corredores de seguros a los que se dedica enteramente la sección II.

Por su parte en el Código Civil en el libro cuarto sobre los contratos en el título I se establecen algunos puntos de partida esenciales, que orientan el trabajo del intermediario. en ese sentido en el artículo 1494 se define el origen de las obligaciones las cuales nacen “del concurso real de las voluntades de dos o más personas” (Código Civil Colombiano, 1887) mientras que en el artículo 1502 se presentan los requisitos para obligarse en los que se describe como esencial que las partes “consientan en dicho acto o declaración y su consentimiento no adolezca de vicio” (Código Civil Colombiano, 1887).

Sin embargo, uno de sus aspectos más destacados se encuentra en los artículos 2149 y 2150 en los que se define su naturaleza consensual como el centro y finalidad de todas las acciones de intermediación:

“En los negocios jurídicos de intermediación, salvo las excepciones legales, destaca sin lugar a dudas la consensualidad, elemento que asegura, dicho sea al paso, la rapidez y la agilidad requerida en el asunto; característica que sube de punto si se repara que la misma ley ha querido hacerlo notar algunas veces de modo expreso, verbigracia en el mandato, donde atribuye a la mera aquiescencia importancia sobresaliente para el efecto” (Sentencia de Casación 11815, 2016)

Las orientaciones presentes en ambos Códigos son esenciales, aunque generales; en los dos se destaca la función económica del corretaje al destacar que los intermediarios hacen posible que los negocios se concreten al resolver y gestionar las inquietudes que surgen durante el proceso referentes a la demanda, la oferta, el mercado o la normatividad; también aclaran que aunque esta persona no es la encargada de cerrar el trámite final, si incide de forma significativa en la calidad de la operación comercial y por eso surge la incertidumbre por la ausencia de una reglamentación enfocada en el corretaje inmobiliario.

A pesar del crecimiento experimentado por el sector, todavía persisten las debilidades en el ordenamiento jurídico en materia de intermediación inmobiliaria en Colombia. Así lo reflejan las leyes aprobadas: Ley 160 de 1994, encargada de crear el Sistema Nacional de Reforma Agraria y Desarrollo Rural Campesino, Ley 675 de 2001 sobre el régimen de propiedad horizontal; Ley 820 de 2003 que expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana, aunque las tres están

destinadas a su fortalecimiento, en ninguna se define una regulación específica dirigida a los servicios prestados por los agentes inmobiliarios.

Sin embargo, otros esfuerzos que representan una mayor aproximación a la necesidad de fortalecer la transparencia y confianza en el sector, son las leyes 1673 de 2013 y 1796 de 2016. La primera reglamenta la actividad del evaluador, la cual en su artículo 1 señala que su objetivo es “regular y establecer responsabilidades y competencias de los evaluadores en Colombia para prevenir riesgos sociales de inequidad, injusticia, ineficiencia, restricción del acceso a la propiedad, falta de transparencia y posible engaño a compradores y vendedores o al Estado” (Congreso, 2016), mientras que la segunda tiene como objeto “Generar medidas enfocadas a la protección del comprador de vivienda, el incremento de la seguridad de las edificaciones, el fortalecimiento de la función pública que ejercen los curadores urbanos y establecer otras funciones a la Superintendencia de Notariado y Registro” (Congreso, Ley 1796, 2016).

En las dos leyes mencionadas anteriormente, se evidencia una visión renovada acerca de la oportunidad de robustecer y afianzar los servicios prestados por los departamentos comerciales de los agentes inmobiliarios: venta, administración o avalúo de inmuebles, especialmente en aquellas que afectan directamente el beneficio del cliente como son las acciones de compraventa, permuta o arrendamiento.

En conjunto la normativa vigente hasta la actualidad no tiene por qué ser conocida a fondo por la ciudadanía en general, pero si por quienes cumplen funciones de mediación en el mercado, debido a que son ellos los encargados de orientar, gracias a sus conocimientos calificados, las decisiones necesarias para adelantar las transacciones.

La información citada resulta aún más compleja al considerar que los asesores también deben tener conocimientos sobre las normas de ordenamiento territorial (Congreso, Ley 1454, 2011) y las disposiciones de cada municipio para el manejo responsable del suelo, es decir que ante la elevada complejidad y competencia en el mercado inmobiliario, no se puede sino buscar la regulación y certificación de quienes trabajan en este sector para responder con eficiencia y transparencia a los requerimientos de las partes involucradas.

En este análisis es pertinente incluir también algunos de los principales pronunciamientos efectuados por las Altas Cortes respecto al débil ordenamiento jurídico en materia de

intermediación inmobiliaria. En el 2002 la Corte Suprema de Justicia destacó la importancia del rol cumplido por los agentes inmobiliarios durante la etapa precontractual de la negociación:

“La práctica negocial demuestra que en no pocas ocasiones los contratos no surgen a la vida jurídica de un momento a otro, sino que suelen estar precedidos de ciertas etapas en que las partes discuten y consideran distintos aspectos del negocio en ciernes de celebración, itinerario que bien puede culminar con el advenimiento de un proyecto de negocio jurídico que alguien somete a otra persona o a personas indeterminadas (oferta), para su aceptación o rechazo” (Sentencia de Casación 6151, 2002).

Lo anterior acentúa la necesidad de formar, certificar y evaluar periódicamente el desempeño de los agentes, quienes en la asesoría que brindan definen las condiciones para la calidad futura de la negociación. Por su parte la Corte Suprema ratifica la importancia del conocimiento en el intermediario y agrega la necesidad de delimitar los alcances de su función:

“Acontece que el corredor facilita la complementación de las economías de los contratantes, porque su conocimiento le permite saber de las necesidades comunes y esa es, precisamente, la importancia de su gestión en el desarrollo del negocio, misma que no puede detener una vez ha desatado la iniciativa, pues el acuerdo de voluntades ya no depende de su actividad, sino de los deseos y expectativas de los contratantes. Por lo mismo, no se puede cargar al corredor con obligaciones ajenas al contacto, como la de mantenerse en vigilia para la realización efectiva del mismo, pues su función es puramente genética, por lo que se descarta que deba alimentar con denuedo el proceso de convicción de los contratantes sobre las bondades de la celebración del acto” (Sentencia de Casación 11815, 2016)

La ausencia de regulación para los agentes inmobiliarios no solo compromete la pertinencia del servicio, sino también el bienestar de los trabajadores que se dedican a esta actividad, puesto que en diversos procesos judiciales se evidencia que muchos no reciben los pagos acordados o son responsabilizados por errores que se presentan en la tramitación final, aunque esa acción ya no esté a su cargo.

En el propósito de posicionar la intermediación como el eje de la actividad inmobiliaria en el país, surge la oportunidad de profundizar en nuevas opciones normativas que permitan generar alternativas para implementar la certificación profesional en el ejercicio inmobiliario. En este tiempo un buen comienzo para el interés sobre el tema ha sido la radicación del proyecto de ley 124 de 2017 en el Congreso de la República, sin embargo, en este texto se quieren proponer ideas que sean apropiadas para minimizar la incertidumbre a corto y mediano plazo en el sector.

Establecimiento de los riesgos sociales que conlleva una mala asesoría inmobiliaria a causa de la falta de capacitación y profesionalización

Con la importancia que tienen las operaciones inmobiliarias en la actualidad como una fuente que impulsa la economía colombiana y el bienestar de sus habitantes, el abogado colombiano (Turriago, 2014) destaca que por el derecho a la propiedad, fundamental por conexidad (Sentencia T-580, 2011) es importante minimizar los riesgos de engaño para compradores y vendedores, para eso toma como referencia el artículo 6 de la Ley 1673 de 2016 en el que se definen los requisitos y el perfil profesional de quienes deseen desempeñarse como evaluadores, pues considera que la misma transparencia es necesaria para quienes cumplen funciones de intermediación.

En la perspectiva de (García, 2017), gerente de La Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia, las prácticas informales inadecuadas “terminan desembocando en un riesgo social, si se tiene en cuenta que la construcción y el sector inmobiliario impulsan significativamente la economía” (Jiménez, 2017); de sus palabras también se desprende que la escasa formalización y profesionalización de los agentes deriva en procesos legales en los que su responsabilidad termina siendo relativa y se comprometen decisiones en torno a los aspectos de titulación, medidas cautelares, gravámenes e instrumentos contractuales de negociación.

En el contexto de este sector coexisten dos tendencias clave: una vinculada con la inexperiencia, puesto que muchos nuevos agentes ingresan con la expectativa de obtener grandes ganancias, pero no cuentan con el respaldo que ofrecen los años de trabajo en el área, y la otra tiene que ver con aferrarse a las ideas antiguas sobre los trucos o tácticas para vender los inmuebles en los que predominaba la desinformación al cliente.

Ahora, según se describe la transacción no concluye con la escritura pública de compraventa sino que abarca los aspectos ambientales y urbanísticos de la propiedad los cuales generan efectos en la legalidad, pertinencia y valoración de la operación; sucede, en diferentes ocasiones, más de las esperadas, que se adquieren inmuebles que no resultan aptos para las necesidades que se buscaban llenar o no se pueden adelantar las actividades pensadas porque la norma sobre el uso del suelo lo prohíbe (www.Portafolio.co, 2009).

Lejos de maximizar los beneficios económicos de los clientes, la improvisación de los agentes inmobiliarios causa pérdidas e inconvenientes que transgreden la promesa de compra implícita

según la cual “las propiedades inmobiliarias son activos que, por lo regular, conservan su valor y/o lo incrementan a través del tiempo” (financiero, 2014, pág. 25) en diferentes casos denunciados por la opinión pública los usuarios firman el contrato final sin conocer las obligaciones que han adquirido en materia de impuestos o también se reportan situaciones en las que compran inmuebles en zonas de alta valorización que tienen dificultades con el acceso a los servicios públicos porque las instalaciones no fueron realizadas de forma apropiada (www.Portafolio.co, 2009).

Debido a que en este ámbito se toman decisiones de inversión que comprometen el patrimonio personal y familiar de las personas, sus impactos pueden llegar a ser devastadores en la calidad de vida de los involucrados, principalmente como se mencionaba al inicio de este artículo porque un segmento considerable de la población destina los ahorros de toda una vida a la adquisición de inmuebles.

En consonancia con este tema se presenta la Doctrina del Riesgo Social que tiene un precedente acorde con este análisis en el que se señala “todas las actividades tienen una implicación social inevitable, pues es difícil concebir un oficio que no trascienda de la esfera individual” (Sentencia C-964, 1999), en dicho pronunciamiento se entiende el riesgo desde una interpretación restrictiva que implica “el amparo del interés general, esto es, a la defensa y salvaguarda de intereses colectivos que se materializan en la protección de los derechos constitucionales de los posibles usuarios del servicio” (Sentencia C-964, 1999).

Las consecuencias de esta situación exceden los riesgos previsibles en los contenidos señalados por el Código Civil y el Código de Comercio denominados como derecho común y se ubican más en la imprevisión (Sarmiento, 2016); entretanto (García S. U., 2005), explica que la teoría del riesgo fundamenta la obligación de responder en las partes involucradas y define varios criterios: riesgo integral en el que “bastaba la causalidad material entre el daño y la actividad del causante para ser garante de la indemnización” (Sarmiento, 2016, pág. 19); el riesgo provecho o beneficio en el que “todo aquel que de su actividad, cualquiera sea, obtiene provecho y causa daño, está obligado a indemnizar” (Sarmiento, 2016, pág. 19).

No obstante los que tienen mayor peso en la intermediación son el riesgo creado y el riesgo social; el primero consiste en que “la imputación de la responsabilidad no estaba dada por el beneficio o provecho, sino por la actividad del hombre” (Sarmiento, 2016, pág. 20) y el segundo aborda que “tiene su génesis en la misma sociedad, así se desconozca al autor, pero el estado, por

razones de solidaridad e igualdad entra a asumir en todo o en parte la reparación de ese daño” (Sarmiento, 2016, pág. 20).

En Colombia la aplicación de la teoría del riesgo ha tenido lugar gracias a la jurisprudencia y la doctrina de las altas cortes, en ese sentido no se quiere decir que con la capacitación y profesionalización van a dejar de existir las eventualidades, pero lo que si se puede lograr es el fortalecimiento de las primeras etapas de la intermediación para que la orientación brindada por los agentes a los clientes sea completamente transparente y apropiada según sus intereses, necesidades o posibilidades.

En este punto se invita a imaginar brevemente la interacción entre el asesor y el potencial comprador en la que intervienen múltiples variables. Primero se encuentran los folletos de información que se reparten, los cuales suelen incluir publicidad engañosa debido a la falta de regulación, luego está la necesidad de evaluar el perfil del usuario para responder a sus dudas sobre el tipo de propiedad, los plazos de financiación, cargas tributarias, condiciones del contrato o acompañamiento legal, un gran cúmulo de pequeñas decisiones que van a determinar el beneficio obtenido por el cliente.

El papel protagónico que ocupan los agentes inmobiliarios, los perfila como los principales creadores de riesgos en la oferta que pueden alterar el valor de la propiedad vendida en el mercado y por consiguiente su rentabilidad. Promover la solicitud de un crédito, que compromete la liquidez de los compradores, la apuesta por un proyecto con una concentración que satura el proceso de construcción y entrega de los bienes o el riesgo de compromiso fiscal que a largo plazo afecta el mantenimiento o sostenibilidad de la compra.

En pleno 2018 la desconfianza hacia este sector es una de las características predominantes, pues todavía no se garantizan los aspectos básicos definidos por la Comisión de Asentamientos Humanos correspondientes con: “a) la seguridad jurídica de la tenencia, b) disponibilidad de servicios, materiales, facilidades e infraestructura, c) gastos soportables, d) habitabilidad, e) asequibilidad, f) lugar” (Gómez, 2011) . En ese sentido el desarrollo “adecuado” depende de que en la negociación se tengan en cuenta los factores sociales, económicos, legales, ecológicos y todos lo que estén involucrados, una gran responsabilidad que depende de la idoneidad de los agentes inmobiliarios.

Alternativas para implementar la certificación profesional en el ejercicio inmobiliario en Colombia

Los intermediarios inmobiliarios en el país son una figura que capta cada vez mayor interés laboral y económico en las nuevas generaciones de profesionales y tecnólogos; sin embargo, al proponer alternativas para su certificación profesional lo primero que hay que tener en cuenta es que prestan diferentes servicios y cumplan distintas actividades complementarias; es decir su perfil no corresponde únicamente al de brindar asesoría sino que en ocasiones se extiende hasta definir los términos de la negociación, de acuerdo con las características de las partes, el contexto de la transacción y los intereses perseguidos, precalificaciones jurídicas, intermediación en créditos bancarios, cotización de seguros, depositario de las arras, el encargo de estudios técnicos, entre otros.

En ese sentido la regulación de esta labor también implica reconocer las diversas denominaciones que pueden usar los involucrados en la gestión y presentarla de forma explícita en el contrato de corretaje. Por su parte, en el Proyecto de Ley 124 de 2017 se propone la creación del Registro Nacional de Intermediarios Inmobiliarios (RNII) como “una base de datos única donde reposa la información de la inscripción de los intermediarios inmobiliarios y sus asesores, quienes deberán cumplir con ciertos requisitos establecidos en dicha iniciativa” (FENALCO, 2017). En ese orden de ideas cada intermediario deberá contar con el certificado que lo acredita como tal y los encargados del registro serán “Las Entidades Especiales de Verificación Inmobiliaria (EVI), quienes expedirán los certificados. Las entidades que se crean con esta norma, serán entidades sin ánimo de lucro de naturaleza privada en las que participarán intermediarios y asesores inmobiliarios directa o indirectamente” (FENALCO, 2017).

El punto de partida para el tratamiento y la gestión de este tema es la claridad en torno a la necesidad de contar con el apoyo activo del Estado, pues gracias a su intervención en la aprobación de un nuevo marco normativo regulatorio se lograrían establecer los requisitos, las entidades y la certificación, definidas como prioridades para fortalecer la transparencia y la confiabilidad del sector.

Entre los requerimientos que se pueden establecer por un lado se encuentran aquellos que se refieren a la legalidad y estado regular de quien aspira a desempeñar la función. El Proyecto de (Ley-124, 2017) los describe de la siguiente manera: ser una persona natural con nacionalidad colombiana o un extranjero con sus papeles de residencia al día en el país, ser persona jurídica con su domicilio en Colombia y tener el registro de su actividad inmobiliaria debidamente constituida, no haber sido condenados previamente por los delitos estipulados en los Títulos VII, IX y X del Código Penal colombiano, no tener inhabilidades vinculadas con la Ley 1116 de 2006 o el artículo 14 del Código de Comercio colombiano, estar registrado en la Cámara de Comercio de la ciudad donde realiza su trabajo, entre otros.

No obstante, en este artículo el enfoque se orienta principalmente hacia la idoneidad profesional del talento humano contratado ya o interesado en ubicarse laboralmente dentro de este ámbito; en ese orden de ideas los requerimientos mínimos son: contar con un título académico de una institución debidamente reconocida por el Ministerio de Educación Nacional, probar su conocimiento en las áreas temáticas de:

a) Titularidad de bienes inmuebles, b) gravámenes inmobiliarios, c) limitaciones a la propiedad y medidas cautelares, d) normatividad del ordenamiento territorial, e) instrumentos contractuales inmobiliarios, f) sistemas de investigación sobre antecedentes del inmueble, g) responsabilidad civil derivada de la intermediación; h) derecho del consumidor, i) conocimientos básicos de notariado y registro, j) tributación y catastro, k) instrumentos financieros y l) régimen de propiedad horizontal (Ley-124, 2017).

Otros aspectos que se quieren impulsar son la actualización de los conocimientos acreditados en las evaluaciones y pruebas según los lineamientos trazados por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el incentivo para la obtención de certificados de calidad o el ejercicio ilegal de esta actividad al no cumplir con los requisitos aprobados. En esa dirección es necesario considerar que en la industria inmobiliaria existen diferentes segmentos y retos que configuran perfiles con habilidades específicas, una situación que exige una caracterización de este sector a nivel nacional y regional para profundizar en los aspectos regulados por la entidad que se cree para tal fin.

En la visión de Vallina Acha las certificaciones profesionales actúan en varios niveles puesto que “muestra una tendencia al almacenamiento de mano de obra cualificada preventivo: ante

situaciones de incertidumbre a mayores credenciales (titulación) se presumen mayores competencias transversales (sociales, cognitivas), adaptabilidad y posesión de los atributos/factores requeridos para optimizar la empleabilidad de un individuo” (Acha, 2015). Ante esa perspectiva se define que la experiencia práctica necesita el respaldo de un bagaje de conocimiento teórico y técnico para incrementar los niveles de eficiencia reflejados por los recursos humanos.

En el contexto nacional surgen a menudo nuevas inmobiliarias, algunas cuentan con la seriedad y el compromiso jurídico necesarios, mientras que otras permanecen en la informalidad usando una fachada de confiabilidad gracias al montaje de su oficina, la contratación de colaboradores amables y la planeación de proyectos de gran envergadura. Frente a las nuevas, las antiguas son las que tienen mayor conocimiento, pero están quienes no han profesionalizado sus procesos y muestran resistencia ante esa oportunidad.

Con las tasas de informalidad laboral rondando el 47% (DANE, 2018) no sólo es prudente, sino además ineludible, crear puestos de trabajo de calidad. En esa misión el sector inmobiliario cuenta con la estabilidad y el crecimiento para comprometerse de lleno en ese propósito y para eso en este texto de investigación se propone la siguiente ruta de acción: primero aprobar un nuevo marco regulatorio que sea detallista en cuanto al enfoque de especialización que precisa este ámbito de la economía; segundo empezar a generar una oferta consolidada y acreditada respecto a la cualificación del recurso humano que ya cuenta con un título de pregrado o una tecnología; tercero impulsar un código de ética de orden nacional ante el cual se vean obligados a firmar los representantes legales de las inmobiliarias registradas y finalmente una cuarta acción correspondiente a promover un ecosistema de intercambio de experiencias o conocimientos que redunde en el enriquecimiento del tejido social y profesional que constituye al sector.

La iniciativa descrita en estas páginas del Proyecto de Ley 124 de 2017 es el intento más relevante y significativo realizado hasta el momento para la profesionalización de la intermediación inmobiliaria, sin embargo, su aprobación abre la posibilidad para formular otra norma complementaria que permita describir a fondo las características, funciones y especializaciones de los asesores. En este caso (Rendon, 2009) explican que la transición entre los roles genéricos y los específicos permite incrementar la gestión estratégica de las organizaciones, puesto que al alejarse de la perspectiva rutinaria permite profundizar en las coyunturas y obstáculos

que han de enfrentar, así como establecer algunas líneas de solución que pueden ser implementadas dentro del campo legal.

En el diseño de una oferta de cualificación lo que se busca es concretar por parte de la entidad encargada de la regulación una propuesta con aquellos programas de formación complementaria a los que pueden acceder los asesores certificados y registrados en la base de datos. En este planteamiento se reconoce que, aunque el trabajador cuenta con una formación profesional previa, también es necesario que continúe adquiriendo conocimiento en la medida que el progreso y los cambios del sector nunca se detienen. En ese sentido Ladipo, Sánchez y Sopher (2009) explican que:

Se requiere desarrollar e implementar programas de educación y certificación profesionales para especialistas en adquisiciones junto con una carrera de servicio civil apropiada que permita la selección competitiva y la promoción por méritos de personal cualificado. Los programas deben incluir la actualización de conocimientos y formación continua, y la identificación o creación de programas educativos y de formación profesional (Chinea, 2013, pág. 215) .

Esa prioridad permitiría afianzar la idea de la voluntad recíproca de la regulación inmobiliaria puesto que no se trataría únicamente de monitorear y evaluar sino también de acompañar a los trabajadores en el cumplimiento de sus acciones, especialmente al promover instancias de capacitación permanentes que les permitan cumplir sus metas alcanzando cada vez mejores resultados. Respecto a este punto también se ampliaría la oferta de las universidades y centros formales respecto al abordaje del tema inmobiliario; en ese orden de ideas cada oferta sería revisada por consenso para que responda a las tendencias internacionales del sector, sin olvidar los aspectos nacionales que definen su rendimiento.

La tercera propuesta se refiere a la formulación y adhesión al código de ética aprobado para esta actividad, este aspecto puede ir fundamentado por los cambios en el marco regulatorio, pero sobre todas las cosas es un compromiso voluntario de alinearse con los valores de buena fe, transparencia, información y lealtad que deben caracterizar a esta actividad con la finalidad de fortalecer la confianza en los clientes, quienes como ya se ha mencionado anteriormente, invierten los ahorros y ganancias de su vida en los proyectos inmobiliarios.

Así mismo en los aportes de McCue, Prier y Steinfeld se describe el impacto que estos códigos tienen en la cultura organizacional y corporativa de un renglón económico, para eso expone que

“los profesionales aceptan normas de comportamiento que son explícitas, sistemáticas, obligatorias y orientadas al servicio público; que prescriben relaciones cooperativas, igualitarias y solidarias con sus colegas, y que hacen cumplir por sus asociaciones” (Eric Prier, 2012). Un sendero ético marca el desarrollo de las carreras profesionales de los asesores inmobiliarios, puesto que se incentiva la trascendencia del dinero como objeto último del esfuerzo realizado y promueve otras recompensas como la legalidad, el interés general o el bien común.

En cuanto al fomento de un ecosistema de intercambio de experiencias o conocimientos lo que se busca es favorecer la integración humana del sector al entenderlo como la suma de esfuerzos personales que hacen posible su éxito o fracaso. En la actualidad, la Lonja de Antioquía lidera las iniciativas o convocatorias nacionales; sin embargo, con un intercambio de experiencias o conocimientos se conseguiría abrir la puerta para que las de otras zonas como es el caso de Lonja de Propiedad Raíz de Norte de Santander y Arauca alcancen un mayor posicionamiento que impacte positivamente el desarrollo de la región.

Este modelo para la construcción de nuevas prácticas y saberes no sólo conduciría a la estandarización de los procesos, sino que también permitiría hacer una defensa conjunta y permanente de los derechos gestados en el ámbito inmobiliario generando una transformación en el mediano y el largo plazo que permita equiparar el concepto de bienestar de los colaboradores y clientes con el de rendimiento económico.

En la mirada de (China, 2013) el desarrollo de un modelo de profesionalización y certificación depende de si el sector se encuentra en formación o en transición, en este caso la negociación inmobiliaria en Colombia responde al segundo, para lo cual recomienda:

Un sistema en transición, por estar abordando un proceso de cambio estructural, requiere que el modelo a emplear facilite la transición, dotando de la capacidad necesaria para operar el sistema que está siendo modificado, a la vez que se introducen temas que preparen a los funcionarios para las nuevas características hacia las que se espera conducir al sistema, al mismo tiempo que se dote a los funcionarios que lideran la transición de herramientas para la adecuada gestión del cambio (China, 2013, pág. 223).

Las decisiones y modificaciones entonces exigen un monitoreo constante en el que se escuchen la pluralidad de voces de los actores sociales que dinamizan a este sector, y por ahora ese es el ejercicio que se propone desde el gremio, pero que también debe considerar los aportes de la academia, los clientes y las autoridades gubernamentales. Este momento de coyuntura es lo más

cerca que se ha estado de profesionalizar el ejercicio inmobiliario en el país y es una oportunidad esencial para efectuar sinergias que hagan posible su fortalecimiento con miras a contar con el nivel de países líderes en la materia como Estados Unidos o el Reino Unido.

Conclusiones

En Colombia durante los últimos veinte años los negocios inmobiliarios han cobrado una relevancia fundamental en el desarrollo y la competitividad, sin embargo, su talón de Aquiles continúa siendo la escasa regulación y profesionalización, un factor que ha venido formando un rezago frente a otros países de la región como México o Chile que cuentan con una estructura organizativa donde los procesos están debidamente orientados hacia la transparencia de las transacciones.

Sin embargo, durante los últimos tres años el interés por la certificación profesional de los asesores e intermediarios inmobiliarios ha venido cobrando fuerza en el país y la discusión en los medios de comunicación locales por primera vez ha pasado de centrarse en las quejas e irregularidades de los clientes a documentar los esfuerzos realizados por el gremio de llevar al Senado una nueva regulación que permita seguir trabajando en la modernización del sector, elevar el nivel del servicio y la confiabilidad de las transacciones.

El estado de la regulación inmobiliaria hasta la presentación del Proyecto de Ley 124 de 2017 permanecía anacrónico. Ahora a la espera de su aprobación en el Congreso se viene materializando todo un movimiento de interés en el gremio por mejorar las condiciones de trabajo y desempeño que no puede ser desaprovechada y en esa medida la participación de los nuevos profesionales egresados se contempla como un aspecto que suma valor y posibilidades de avance en este asunto.

En lo referente a los riesgos sociales que entraña una mala práctica de asesoría e intermediación inmobiliaria existen múltiples ejemplos que han sido documentados por los medios de comunicación, pues debido a las problemáticas experimentadas por otros clientes, se ha suscitado la posibilidad de impulsar la certificación profesional como un signo de responsabilidad que todavía hace falta en el contexto colombiano y que de no ser resuelto compromete su desarrollo en el futuro.

Bibliografía

- Acha, B. V. (2015). Formación profesional: cerrando la brecha entre la credencial y el empleo. España.
- CAMACOL. (2017). *www.camacol.co*. Obtenido de <https://camacol.co/informacion-economica/estudios-economicos-2015>
- China, O. (2013). Cualificación, acreditación y certificación de la Contratación Pública en América Latina y el Caribe. *Revista del CLAP reforma y democracia No.56*, 211-226.
- Código Civil Colombiano. (1887).
- Código de Comercio de Colombia . (1971).
- Congreso. (29 de Junio de 2011). Ley 1454. Colombia.
- Congreso. (19 de Julio de 2016). Ley 1673. Colombia.
- Congreso. (13 de Julio de 2016). Ley 1796. Colombia .
- Constituyente, A. N. (1991). Constitución Política de Colombia . Colombia : Legis .
- DANE. (2018). *www.dane.gov.co*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/178-english/sociales/cultura/2924-seguridad-social>
- Eric Prier, C. M. (2012). Identifying Position Domains in Public Sector Procurement. Florida, Estados Unidos.
- Fedelonjas. (2017).
- FENALCO. (14 de Diciembre de 2017). *www.fenalco.com.co*. Obtenido de <http://www.fenalco.com.co/content/ponencia-para-primer-debate-del-proyecto-de-ley-que-busca-dictar-disposiciones-en-materia-de-financiero>, U. d. (2014). *www.urosario.edu.co*. Obtenido de http://www.urosario.edu.co/observatorio-de-lavado-de-activos/Archivos_Lavados/Riesgo-de-LAFT-sector-inmobiliario.pdf
- García, F. E. (2017).
- García, S. U. (2005). La responsabilidad por riesgo. *Ratio Juris No.1*, 29-50.
- Gómez, L. J. (2011). Naturaleza, contenido y alcance del derecho a la vivienda digna en Colombia y la procedencia de la acción de tutela para su protección. *Academia y Derecho*.
- Hinestrosa, F. (2008). *La Representación*. Universidad Externado de Colombia.
- Jiménez, F. A. (18 de Noviembre de 2017). *www.elcolombiano.com*. Obtenido de <http://m.elcolombiano.com/negocios/sector-inmobiliario-necesita-profesionales-KA7714518>

Ley-124, P. d. (2017).

Odar, R. M. (01 de Julio de 2015). Derecho y Cambio Social. *El Alcance de las Investigaciones Jurídicas*.

Quiroz, O. L. (2009). Usos de las metodologías de investigación en el Derecho. Colombia.

Rendon, K. S. (2009). a public interest and policy perspective.

Sarmiento, J. P. (2016). La responsabilidad contractual por los riesgos previsibles, entre la autonomía de la voluntad privada y la rigurosidad de las normas de contratación pública. *Derecho del Estado No.37*, 189-211.

Sentencia C-964 (Corte Constitucional 01 de Diciembre de 1999).

Sentencia de Casación 11815 (Corte Suprema de Justicia 06 de Septiembre de 2016).

Sentencia de Casación 6151 (Corte Suprema de Justicia 12 de Agosto de 2002).

Sentencia T-580 (Corte Constitucional 27 de Julio de 2011).

Turriago, J. E. (2014). *www.Lonjabarranquilla.com*. Obtenido de <https://lonjabarranquilla.com/el-riesgo-social-en-el-contexto-del-sector-inmobiliario-y-la-actividad-valuatoria-en-colombia/>

Velásquez, W. (1995).

Viloria, L. S. (2015). Estimación del beta para el sector inmobiliario a partir del desempeño de fondos de inversión inmobiliaria en Colombia. Bogotá.

www.Portafolio.co. (20 de Agosto de 2009). Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/riesgos-compra-inmuebles-412708>