GESTIÓN INMOBILIARIA

ÓSCAR FERNÁNDEZ LEÓN

LEÓN & OLARTE, FIRMA DE ABOGADOS

J.R.O.

EL DEVENGO DE LA RETRIBUCIÓN PROFESIONAL EN LAS OPERACIONES DE INTERMEDIACIÓN INMOBILARIA

La actividad de intermediación inmobiliaria ha adquirido en los últimos años un extraordinario auge. Dicho desarrollo, propiciado por el ritmo frenético de crecimiento del sector inmobiliario y constructor, ha auspiciado el florecimiento de la actividad de mediación a través de la apertura en todo el territorio nacional de numerosas oficinas de mediación inmobiliaria. Ahora, más que nunca, se producen multitud de operaciones y transacciones inmobiliarias de toda clase (muy especialmente compraventas de primera vivienda) en las que los ciudadanos de a pie (generalmente jóvenes) interactúan con los profesionales y empresarios de éste sector.

Desde una perspectiva de conflictividad jurídica, dicha interacción viene generando incidencias de diversa naturaleza, si bien la cuestión que acapara mayor controversia radica en la determinación del momento en el que el cliente se encuentra obligado a pagar por los servicios del mediador. En las líneas que siguen, ofreceremos una visión que abarca el tema de forma muy general, en tanto afecta a consumidores y al amplio espectro de profesionales y empresarios que, al día de hoy, intervienen en esta faceta comercial del sector inmobiliario.

En primer término, es preciso significar que la relación contractual que inicialmente se establece entre el cliente y el mediador suele formalizarse a través de la denominada Hoja de Encargo, documento éste cuya naturaleza ha sido definida por nuestros Tribunales , en su continua labor de interpretación y aplicación del derecho, como de contrato de corretaje, es decir, aquel por el que una de las partes –el comitente– encomienda a otra –el corredor– la realización de gestiones dirigidas a facilitar la ulterior celebración con un tercero de un contrato en el que está interesado o para que le indique la oportunidad o la persona con quien puede celebrarlo. En el sector inmobiliario, predomina la gestión de mediación como una convención en la que simplemente se encarga al corredor, por sus relaciones con el mercado, ofertar para su venta un bien inmueble concreto, aportándose los datos del mismo y el precio, que suele ser indicativo más que definitivo, siendo usual que la retribución lo sea en forma de porcentaje.

En consecuencia, sus notas características serían las siguientes:

1) El corredor pone en contacto a dos o más personas para que concluyan entre sí un negocio jurídico, pero sin intervenir personalmente en el contrato como representante de una de las partes;

2) El corredor sólo se compromete a desplegar la actividad necesaria para promover la conclusión del contrato, pero no se obliga a obtener el resultado deseado pues no depende de su voluntad que el contrato llegue o no a celebrarse;

3) El corredor se limita a buscar y a aproximar a las partes, pero no contrata en nombre y por cuenta de sus clientes: acerca a las partes para que éstas contraten entre sí.

De lo anterior se deriva que dicho contrato nace a la vida jurídica por la actividad eficiente y acreditada del corredor, y, en consecuencia, los derechos de éste al cobro de las remuneraciones convenidas los adquiere desde el momento en que se perfecciona la compraventa encargada, que lleva consigo la actividad previa de oferta y búsqueda de adquirente y puesta en contrato con el vendedor, concertando ambos el negocio, que efectivamente llevan a cabo, ya que desde este momento el mediador ha cumplido y agotado su actividad intermediaria, que es precisamente la de mediar y no la de vender.

Técnicamente, esto nos lleva a la distinción legal de los conceptos de perfección y consumación del contrato de compraventa. La perfección supone el acuerdo o convenio entre comprador y vendedor sobre la cosa objeto del contrato y el precio de la misma (aunque ni la una ni el otro se hayan entregado) mientras que la consumación de la venta supone la entrega de la cosa objeto de contratación y el pago del precio o, dicho de otra forma; el buen fin de la operación. Por lo tanto, el derecho a los honorarios del mediador dimana de la perfección del contrato, como, a título de ejemplo, puede ser el caso de haberse formalizado a resultas de su intervención un contrato privado de compraventa del inmueble, una promesa de compraventa, un documento de arras confirmatorias o una opción de compra en la que se ha ejercitado el derecho de opción, pudiendo afirmarse que su remuneración no se puede hacer depender de la consumación del contrato celebrado con su mediación en cuanto que sus obligaciones no van más allá de la perfección del contrato, sin que deba responder del buen fin de la operación. Este sería el caso que habitualmente se produce cuando tras la firma del documento privado de compraventa a resultas de la intervención del mediador, se produce cualquier incidencia que impide el otorgamiento de las escrituras públicas de compraventa y, por tanto, el buen fin de la operación. En este caso, con la firma del contrato privado de compraventa nace el derecho al cobro de la retribución.

> «El corredor sólo se compromete a desplegar la actividad necesaria para promover la conclusión del contrato, pero no se obliga a obtener el resultado deseado pues no depende de su voluntad que el contrato llegue o no a celebrarse»

En consecuencia, el derecho del mediador al cobro de sus honorarios nace desde el momento en que quede cumplida o agotada su actividad mediadora (única a la que se había obligado) a no ser que en el respectivo contrato de corretaje se haya estipulado expresamente que el corredor solamente cobrará sus honorarios cuando la compraventa haya quedado consumada.