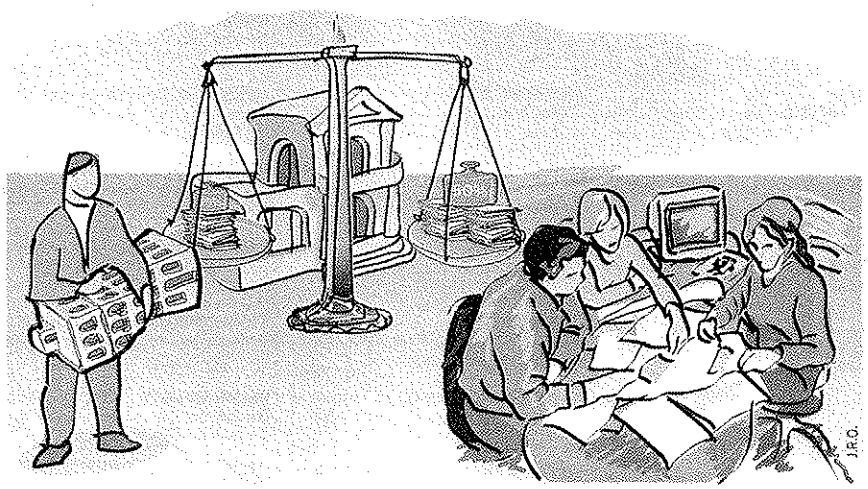
GESTIÓN INMOBILIARIA

ÓSCAR FERNÁNDEZ LEON

LEON & OLARTE FIRMA DE ABOGADOS



EL PACTO EN EXCLUSIVA Y LA VENTA DEL INMUEBLE POR EL CLIENTE SIN LA INTERVENCIÓN DE LA AGENCIA:

¿DERECHO A UNA INDEMNIZACIÓN POR NO HACER NADA?

HACE escasos meses diversos medios de comunicación se hacían eco con sorprendente notoriedad de una sentencia dictada por un Juzgado de Primera Instancia de los de Sevilla por la que se desestimaba la demanda formalizada por una agencia inmobiliaria contra una cliente, y ello al considerarse por el juez, que la estipulación del contrato invocada por la agencia en su reclamación era contraria a la ley y al orden público y que, a tenor de su contenido, la inmobiliaria pretendía cobrar su comisión por no hacer nada , expresión ésta última que constituyó el titular que encabezaba todos los artículos de prensa. Han transcurrido varios meses y la Audiencia Provincial de Sevilla (Sección Segunda) ha resuelto el recurso de apelación formalizado por la agencia inmobiliaria Century 21 Nuevo Hogar, dictándose sentencia (ponente el magistrado Rafael Márquez Romero) por la que se estima parcialmente el recurso de apelación condenando a la clienta de la agencia al pago de una indemnización a favor de aquella entidad. Nuestro despacho ha representado los intereses de la agencia inmobiliaria.

El interés de dicha resolución reside en que la Audiencia Provincial entra de lleno en el análisis de la estipulación controvertida, resolviendo que la misma es lícita, no abusiva ni contraria a las leyes, la moral o al orden público.

Sustancialmente, los hechos controvertidos podrían resumirse de la siguiente forma: La agencia firma con la clienta una nota de encargo para la venta en exclusiva de un piso de su propiedad. Entre las estipulaciones se pacta que en el caso de que la propiedad vendiera el inmueble por sí misma durante el periodo de seis meses, la agencia percibiría el 50% de los honorarios pactados. Al amparo de dicha relación contractual, la clienta vendió por el piso por su cuenta dentro del periodo de la exclusiva. Tras tener conocimiento de la venta, la agencia reclamó a la clienta el 50% de los honorarios pactados, interponiéndose, ante la negativa de ésta, la demanda que da origen al procedimiento judicial. En su fundamentación jurídica, la sentencia considera en primer lugar que el pacto de exclusiva de los contratos de corretaje no vulnera lo dispuesto en el art. 10 bis de la Ley de Consumidores y Usuarios ya que para que pueda tacharse una cláusula de abusiva no basta con estar incluida en un contrato tipo redactado unilateralmente por la empresa, sino que es necesario que haya sido impuesta al consumidor sin posibilidad alguna de discutir su contenido. En el caso que nos ocupa, la Audiencia considera que el pacto en exclusiva tiene su fundamento en el principio de libertad de estipulación que proclama el art. 1255del Código Civil y al respecto no existe norma alguna que prohíba la atribución en exclusiva a una agencia inmobiliaria de las gestiones de venta por tiempo determinado.

A continuación, y al amparo de las consideraciones ya apuntadas, considera que la estipulación cuestionada (50% de los honorarios caso de que el cliente venda el citado inmueble en el periodo de exclusiva) no puede considerarse abusiva, por cuanto ante el encargo del cliente el agente asume un compromiso y pone a disposición de aquel todos los medios necesarios a su alcance, por lo que si durante el periodo de exclusiva la venta es llevada a efecto por un tercero, la referida cláusula actúa a modo de penalización con arreglo al 1154 del Código Civil como indemnización de daños y perjuicios experimentados por la agencia al quedar frustradas sus expectativas en orden a la realización del encargo del que normalmente deriva el derecho al percibo de la comisión. Así, la estipulación no es contraria a las leyes, la moral o el orden público, pues no puede decirse que nos encontremos ante un contrato de adhesión, ni menos aun se trate de una cláusula impuesta, pues en definitiva, si la demandada suscribió esa condición, fue porque así lo vió conveniente dado que en el mercado existen multitud de agencias que realizan los mismos servicios.

Finalmente, sentada la obligación de indemnizar que concierne a la demandada en favor de la agencia por expresa aplicación de lo prevenido en la cláusula impugnada, la Audiencia, al amparo de la facultad moderadora establecida en el artículo 1154 del CC, reduce la cantidad reclamada en su mitad al considerar que la agencia acreditó únicamente dos visitas al inmueble con otros potenciales clientes, actuación ésta que justificaría una indemnización parcial (en definitiva, el 25% de los honorarios más intereses legales).

Expuesto lo anterior, desde nuestra perspectiva, la sentencia aporta claridad a una materia bastante controvertida. El pacto de exclusividad en los contratos de corretaje es algo totalmente admitido por la doctrina y jurisprudencia. Igualmente, también es comúnmente admitido que los servicios del agente deben ser retribuidos tanto si el negocio proyectado se realiza con su intervención inmediata, como cuando el cliente se aprovecha y beneficia de la gestión del agente para celebrarlo directamente (medie o no pacto de exclusiva). Ahora bien, lo innovador de la sentencia radica en que la estipulación controvertida entra en funcionamiento (pago del 50 % de los honorarios) aunque la agencia no intervino en la venta del inmueble realizada por el cliente ni éste se aprovechara de la gestión de la agencia. Entonces ¿ Por qué razón se genera el derecho a la indemnización? Con independencia de las consideraciones que se recoge en la sentencia sobre la libertad de las partes a la hora de concertar dicha cláusula, la respuesta radica en que nos encontramos con un contrato cuya ejecución se prolonga en el tiempo y se requiere para su ejecución el desarrollo de diversas actuaciones a seguir por la agencia. Así, en toda agencia inmobiliaria se requiere una previsión y estructura con unos gastos de gestión y organización, promoción, publicidad etc..., que obligan a prever unos parámetros suficientes para, en lo posible, resarcir a la agencia en el supuesto de que el cliente contrate directamente con un tercero.

En definitiva, como la sentencia indica, la estipulación funciona a modo de penalización por la frustración de las legítimas expectativas de la agencia en orden a la realización del encargo del que normalmente deriva el derecho al percibo de la comisión, expectativas que se materializan en las gestiones y gastos realizados. Precisamente por dicha razón, la sentencia toma como módulo a tener en consideración las dos gestiones (visitas) realizadas por el personal de la agencia en cumplimiento de lo pactado. De esta forma, la estipulación no genera enriquecimiento injusto de la agencia ni provoca desequilibrio en las recíprocas prestaciones.

En definitiva, la estipulación discutida genera el derecho a una indemnización no precisamente por «no hacer nada» sino por haberse desarrollado una actividad profesional plenamente acreditada.