GESTIÓN INMOBILIARIA

ÓSCAR FERNÁNDEZ LEÓN

LEÓN & OLARTE FIRMA DE ABOGADOS

LA ACTIVIDAD DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA: EL CONTRATO DE MEDIACIÓN (I)

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.

En las líneas que siguen y en próximas colaboraciones ofreceremos una visión general de dicha actividad desde una perspectiva jurídica, y ello con el fin de facilitar un mejor conocimiento de la materia tanto a los consumidores como al amplio espectro de profesionales y empresarios que intervienen en este sector.

El Tribunal Supremo se ha cuidado de definir el contrato de mediación o corretaje, cuya literalidad admite el Código Civil en virtud del principio de libertad de pactos establecido en su artículo 1.255, como aquel contrato en virtud del cual una persona (oferente, y más usualmente comitente) encarga a otra (corredor o mediador) que le informe de la ocasión u oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero (corredor o mediador) o que le sirva de intermediario en esta conclusión, realizando las oportunas gestiones para conseguir el acuerdo de voluntades encaminado a su realización a cambio de una retribución (premio, prima o comisión), constituyendo un contrato principal y autónomo, con sustantividad propia, aunque preliminar y preparatorio de otro, de naturaleza consensual y bilateral, que, al no regularlo el Código Civil en particular, se rige por las estipulaciones o pactos de los contratantes y, en su defecto, por las disposiciones generales sobre contratación del Código Civil, por los usos y las costumbres propias de su naturaleza, y en cuanto a cada caso puedan ser oportunas, por las normas de otros contratos afines.

Como nota esencial de dicho contrato destaca que lo característico de la actuación del mediador consiste en que se limita a poner en relación, directa o indirecta, a los futuros contratantes sin participar él personalmente en el futuro contrato ni como representante de una de la las partes ni como simple mandatario o comisionista suyo. De tal manera que el mediador queda siempre fuera del contrato resultante de su actividad.

En consecuencia, las notas características del contrato de mediación 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, la cual 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.

(Pasa a la página 16)

GESTIÓN INMOBILIARIA

(Viene de la página 14)

Entre las modalidades del contrato general de mediación o corretaje se encuentra el contrato específico denominado por la doctrina como «contrato de agencia inmobiliaria» (normalmente formalizado a través de la denominada hoja de encargo). En relación con esta modalidad contractual la jurisprudencia tiene declarado por un lado, que en él predomina la función de gestión mediador y por ello se reviste de pacto de encargo, al interesar del agente, en su condición de intermediario y conocedor del mercado inmobiliario, para que oferte la venta de un determinado bien inmueble aportando los datos del mismo y su precio inicial que suele ser indicativo y por otro, que el agente salvo excepciones, no interviene directamente en la conclusión o perfección del contrato de compraventa final, y solo coadyuva eficazmente a la misma; y por último que los consiguientes honoraros del agente se devengan si su actividad resulta eficaz al celebrarse y tener positiva realidad jurídica el contrato objeto de la mediación desplegada por el mismo.

De un examen de las cláusulas habituales de este contrato hemos de destacar el denominado pacto en exclusiva. Al encontrarse dichos contratos regidos por la autonomía de la voluntad, el contrato de corretaje puede concertarse con el agente en exclusiva, es decir, al amparo del denominado pacto de exclusividad del encargo de mediación, el cual supone la supresión de la facultad del dueño de la vivienda para concertar la venta de su vivienda con el auxilio de otros mediadores, si bien dicho dueño puede actuar por su propia cuenta en el sentido de establecer contactos personales con posibles compradores sin clandestinidad ni intento de burlar los derechos del agente. Igualmente, dicho pacto debe estar, en todo caso, limitado en el tiempo, en el sentido de que deberá pactarse un periodo para la vigencia de la exclusiva.

«Lo característico de la actuación del mediador consiste en que se limita a poner en relación a los futuros contratantes sin participar personalmente en el futuro contrato ni como representante de una de la las partes ni como simple mandatario o comisionista suyo»

Otras cláusulas fundamentales del contrato de agencia inmobiliaria son las relativas a la duración del encargo y al devengo de las comisiones u honorarios profesionales. En cuanto a la duración del encargo, deberá determinarse por un plazo concreto, no siendo admisible la indefensión o la perpetuidad del mismo. De expresarse así, el comitente podrá darlo por terminado en cualquier momento con un preaviso razonable, generalmente breve en este tipo de contratos. Respecto a los honorarios, es fundamental especificar las comisiones que percibirá el agente por su los servicios realizados. Puede estipularse como un tanto por ciento del precio de venta al (5%, al 8%, etc.), o puede pactarse como una retribución fija, independiente del precio final de venta o incluso mixta (fijo más porcentaje) en función de objetivos vinculados al precio de venta.

Teléfonos de interés

Registro de la Propiedad de Sevilla
954535036

Cámara de la Propiedad Urbana de Sevilla y provincia
954211600

Información del Ayuntamiento de Sevilla
010

Gerencia de Urbanismo y Área de Vía Pública
954480250

EMVISESA, LIPASAM, TUSSAM y EMASESA

902459954

Bomberos, Policía Local, Policía Nacional y Emergencias sanitarias
112

Línea Directa del Catastro
902373535

Delegación de Hacienda en Sevilla (estatal)
901335533

Colegios Profesionales

Agentes de la Propiedad Inmobiliaria
954212620

Arquitectos
955051200

Aparejadores
954296800

Notarios
954915944

Gestores Administrativos de Andalucía Occidental
954221683/84

Colegio de Administradores de Fincas de Sevilla
902089300

Consumo y reclamaciones

Unión de Consumidores de Sevilla
954212101

FACUA Sevilla
954376112

Asociación Provincial de Amas de Casa, Consumidores y Ususarios «Hispalis»
954564102

Servicios

Sevillana-Endesa
902509509

Gas Natural
902250365

Telefónica
1004