

La comisión de un corredor inmobiliario debe ser abonada aun cuando las partes no hayan llegado a concretar el acuerdo por culpa de alguna de las partes.

La Justicia determinó que la comisión de un corredor inmobiliario debe ser abonada aun cuando las partes no hayan llegado a concretar el acuerdo por culpa de alguna de las partes.

En los autos “Jooris, Marcelo Gustavo Fabian c/ Pinto, Sonia Alejandra y Timm, Gustavo Enrique s/Cobro de pesos”, los integrantes de la Sala I de la Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial de San Isidro determinaron que si un contrato del rubro inmobiliario no pudo ser llevado a cabo por culpa de alguna de las partes, el corredor aún tiene derecho de cobrar su comisión por las tareas llevadas a cabo.

Los jueces entendieron que los corredores no son los encargados de que el contrato tenga éxito, sino que funcionan como un medio para propiciarlo en términos estrictamente comerciales. Lo que pase después tiene que ver con el nivel de acuerdo de los contratantes que, en este caso, falló.

Por eso, en su voto, el juez Carlos Ribera destacó que “en autos se encuentra acreditada la efectiva intervención del actor como corredor en la mediación, debiendo recordarse que la relación que se establece entre el corredor y las partes que intervienen en la operación, resulta de la gestión encargo que éstas últimas le confieren para llevar a cabo su tarea relacionada con la operación, para lo cual no es necesario cumplir con formalidad alguna, quedando obligados al pago de una comisión, más aún si la demandada se comprometió expresamente a ello”.

El magistrado resaltó que “los corredores no tienen a su cargo celebrar los contratos, sino que promueven y facilitan la realización de las operaciones que sus comitentes desean concretar. Tal es la interpretación de la jurisprudencia al establecer que el corredor realiza tareas de acercamiento entre las partes, logrando que éstas concreten determinado negocio jurídico”.

“El derecho a la retribución se origina como consecuencia del nexo causal entre la intervención del corredor y el contrato que firman las partes, aún cuando los términos de este último contrato difieran con los propuestos por el corredor”, señaló el camarista en este mismo orden de ideas.

Siguiendo esta línea de razonamiento, el vocal agregó: “Incluso, se ha establecido que 'la comisión se adeuda aunque el contrato no se realice por culpa de alguno de los contratantes, o cuando, principiada la negociación por el corredor, el comitente encargase su conclusión a otra persona o la concluyese por sí mismo”.

En relación a la cuestión de los honorarios, el miembro de la Sala reseñó que “los demandados (vendedores) Pinto y Timm aceptaron pagar a favor del actor una comisión equivalente al 4% del precio total de venta (cláusula 5 a) de la autorización de venta, fojas 102, reiterada en la reserva ad referendum y en la aceptación de seña. En la sentencia se reconoció el 2% sobre el precio de venta (49.722 dólares), es decir 994,44 dólares y en el memorial se pide el 3%”.

“Conforme al artículo 37 de la Ley 25.028, el corredor tiene derecho a cobrar una remuneración por los negocios en los que intervenga, de acuerdo a los aranceles aplicables en la jurisdicción, y a falta de ellos se establecerá judicialmente”, explicó el integrante de la Cámara.

Teniendo esto en consideración, el sentenciante entendió que “la ley 10.973, con las modificaciones de las leyes 12.008, 12.125, 13.068, 13.139 y 14.085, en su artículo 54, inciso A, establece que en relación a la venta de inmuebles los corredores percibirán del 1,5% al 3%, a cargo de cada parte”.

“Surge evidente que el porcentual del 4% incluido en los instrumentos reseñados se encuentra fuera de la escala permitida por la legislación vigente, la que es de orden público y no puede ser alterada por acuerdo de partes”, concluyó Ribera.

Fallo Completo:

En la Ciudad de San Isidro, Provincia de Buenos Aires, a los .días de Octubre de 2013, se reúnen en Acuerdo los señores Jueces de la Sala Primera de la Cámara Primera de Apelación en lo Civil y Comercial del Departamento Judicial de San Isidro, Dres. Carlos Enrique Ribera y Hugo O.H. Llobera (artículos 36 y 48 de la ley 5.827), para dictar sentencia en el juicio: "JOORIS MARCELO GUSTAVO FABIAN C/ PINTO SONIA ALEJANDRA Y TIMM GUSTAVO ENRIQUE S/ COBRO DE PESOS" y habiéndose oportunamente practicado el sorteo pertinente (arts. 168 de la Constitución de la Provincia de Buenos Aires y 263 del Código Procesal Civil y Comercial), Dres. Ribera y Llobera, resolviéndose plantear y votar la siguiente:

CUESTIÓN:

¿Debe modificarse la sentencia apelada?

VOTACIÓN:

A la cuestión planteada el Dr. Ribera dijo:

1. La sentencia de fs. 348/356 hace lugar a la demanda iniciada por Marcelo Gustavo Fabián Jooris contra Sonia Alejandra Pinto y Gustavo Enrique Timm condenando a éstos a abonar al actor por el cobro de comisión de corredor público, la suma de 944,44 U\$\$, más intereses. Impone las costas del proceso a la demandada vencida, difiriendo la regulación de honorarios para su oportunidad.

2. El referido decisorio es recurrido por la actora (fs. 359), quien funda el recurso (fs. 303 vta.), no habiendo contestado la contraria.

3. Los agravios

El apelante expresa que:

Discrepa con la sentencia en relación a la comisión del martillero por el trabajo desarrollado, la que se fija en un 2%, interpretando que es reducida en relación a las tareas cumplidas durante casi tres años.

No se tuvo en cuenta que su parte intermedió en la venta del inmueble sito en la calle Mariano Acosta n° 5.770, de la localidad de Sordeaux, Malvinas Argentinas, Provincia de Buenos Aires, costeadando la publicación de avisos, conforme los fascículos que acompañó a la demanda, así también en sitios de internet y toda forma de ofrecimiento público.

Se firmó una autorización de venta la que se renovaba automáticamente cada 90 días, hasta que en enero de 2008, afirma, el Sr. Buyati se interesó en la propiedad, quien llegó incluso a adelantar parte del precio (U\$S 7.000) para que el vendedor pudiera solucionar temas que le impedían liberar el inmueble.

Dice que el negocio se frustró por causa de la demandada de autos, enfatizando que su parte no escatimó esfuerzos para lograr el éxito de la operación.

Se eleve el porcentual fijado en la sentencia por la comisión al 3%.

Además se ha omitido considerar en el fallo la comisión que le debería por su parte el comprador, Augusto Plácido Buyatti, quien al suscribirse la reserva de compra ad referendum, se comprometió a respetar una comisión a favor del agente inmobiliario.

Sostiene que a resultas de la pérdida de la venta, el demandado debe asumir la comisión que se encontraba a cargo del comprador, pues el negocio se frustró por su única y exclusiva responsabilidad.

La ley 14.085 de la Provincia de Buenos Aires, art.54 sobre la venta de inmuebles dispone que las escalas van del 1,5 al 3%, y son a cargo de cada parte.

Solicita en consecuencia que se adicione a la suma fijada el porcentual que tendría que haber abonado el comprador si el negocio no se hubiera visto frustrado.

Pide que se revoque la sentencia.

El memorial bajo estudio no obtuvo respuesta de su contraria.

4. Antecedentes

Mediante las presentes actuaciones Marcelo Gustavo Fabián Jooris inicia este proceso para perseguir el cobro de comisiones devengadas con motivo de su intervención como martillero público en la venta de un inmueble, las que estima en la cantidad de U\$S 3.977,76.

Relata en su escrito inicial, que desde su inmobiliaria denominada con el nombre de fantasía "D'Accord Propiedades", intervino en la gestión de venta a pedido de los demandados, Sonia Alejandra Pinto y Gustavo Enrique Timm, respecto al inmueble de propiedad de éstos sito en la calle Mariano Acosta n° 5770, de la localidad de Adolfo Sordeaux, Partido de Malvinas Argentinas, Provincia de Buenos Aires.

Agrega que con motivo de la autorización de venta firmada por los demandados a su favor el 28 de abril de 2006, donde se estableció el valor del inmueble para su comercialización en la suma de 55.000 U\$S, y se convino el pago de una comisión del 4% del precio total de venta a cargo de la vendedora, es decir los demandados, y el 4% a cargo de la parte compradora, que debían abonarse al momento de suscribirse el boleto de compraventa.

Agrega que si bien la autorización otorgada en la cláusula 9ª era válida por el término de 90 días hábiles, el plazo se fue renovando en el tiempo tácitamente.

Dice que "D'Accord Propiedades" procuró la venta de la propiedad durante años, realizando diversas publicaciones en revistas del rubro inmobiliario, hasta que en enero de 2008, un interesado, Augusto P.Buyatti, formula una propuesta de compra por 47.000 U\$S mediante la reserva de compra "ad referendum", la cual es aceptada por los demandados (fs. 103). En la mencionado documento se dejó constancia se encontraba condicionada al otorgamiento de un crédito hipotecario del Banco de la Provincia de Buenos Aires con el que el comprador accedía a la operación de compraventa.

Expresa que se presenta el primer inconveniente cuando al pedir los certificados de dominio, la vendedora Sonia Pinto aparece inhibida por una deuda con el Fisco. Así, se llega a un acuerdo con el comprador, instrumentado en un documento denominado "ACEPTACIÓN DE SEÑA POR COMPRA DE INMUEBLE", mediante el cual, además de otros aspectos propio de la operación se mantuvo la condición de la obligación de compra a que el Banco le otorgara un crédito hipotecario a favor del comprador (cláusula 8ª). En el citado instrumento también se dejó establecido que "D'Accord Propiedades" percibiría el 4% por honorarios pactados a cada una de las partes a la firma de la escritura (cláusula 9ª, fs. 104 vta.).

Señala que los vendedores cancelaron su deuda con el Fisco el 15-4-08, pero no concurren más a la inmobiliaria, a diferencia del comprador que lo hacía todos los días a solicitar la concreción del negocio.

Afirma que grande fue la sorpresa cuando el 30 de mayo de 2008, recibió un correo electrónico anunciando que la operación no se haría y preguntando a cuánto ascienden los gastos de su tarea de intermediario.

Agrega que no obstante ello, se fijó fecha para la firma del boleto de compraventa, acudiendo solo el comprador.

Destaca que en su calidad de corredor inmobiliario realizó todo lo atinente al acercamiento entre las partes, gestionó que la vendedora recibiera un adelanto para saldar su deuda con el Fisco, transmitió propuestas, efectuó trámites previos para la venta del inmueble y toda gestión útil al fin perseguido, correspondiéndole por ello la comisión pactada (v. autorización de venta, cláusula 5º, ptos. a y b), aún cuando el negocio no llegó a término por el desistimiento de la parte vendedora. Ofrece prueba y pide que se admita la demanda (fs. 160/163).

Contesta Sonia Alejandra Pinto, y si bien reconoce que la venta del inmueble mencionado nunca llegó a concretarse, manifiesta que fue por causas diversas a las expresadas por el actor.

Afirma que al no haberse perfeccionado contrato alguno de compraventa por el bien entre Augusto Buyatti, por una parte y Gustavo Timm y ella por otra.

Que al no haberse firmado pacto en contrario, solo surge el derecho para el corredor de cobrar comisión si las partes concluyen el negocio mediado (art. 37 de la Ley 20.266).

Recuerda que se acordó que los honorarios respectivos de "D'Accord Propiedades" se deberían "al momento de firmarse el respectivo boleto de compraventa (Autorización de venta, condición 5) y a la firma de la escritura (convenio de aceptación de seña, cláusula novena).

Agrega que de la documental acompañada por la accionante, no surge acreditado que se haya firmado boleto de compraventa, siendo solo suscripta copia del mismo por la letrada patrocinante de la actora.

No obstante, reconoce como auténtica la documental adjunta a la demanda.

Continúa diciendo que por ello se suscribió la reserva ad referendum de la voluntad que manifestaren los propietarios al momento del boleto.

Además dice que una de las circunstancias que impidió el acuerdo sobre la venta del inmueble en las fechas previstas fue la falta e insuficiencia del crédito hipotecario de la compradora que se había estipulado como condición de la reserva de compra.

Destaca que la autorización de venta del 28 de abril de 2006 a favor de "D'Accord Propiedades" tenía una validez de 90 días hábiles a contar desde esa fecha, por lo que no puede la actora reclamar por supuestas labores realizadas dos años después.

Y agrega que como gestora de negocios, sin mandato, no le corresponde retribución alguna (art.2300 Cód. Civil).

Por otra parte alega que la comisión pretendida del 4% va contra lo normado en la materia que fija escalas arancelarias de observancia obligatoria (ley 10.973 de la Pcia. de Buenos Aires, art. 54).

Asimismo entiende que resulta elevada la suma pedida (3.977,76 U\$S), cuestionando además la pretensión actora de reclamar el doble por ser dos los condóminos vendedores, así como la de aspirar a percibir el total de las comisiones reclamadas a ambas partes del contrato de reserva.

Es por ello que solicita que en caso de admitirse la demanda, se rechace el reclamo por el doble de la indemnización, fijando aranceles entre el 1,5% y el 3% y deduzca del monto final la suma de \$ 1.000 oportunamente retenidos en concepto de honorarios (fs. 169/ 172 vta.).

5. La falta de conclusión del contrato y el derecho del actor al cobro de la comisión

i. Principios generales aplicables al caso

En autos se encuentra acreditada la efectiva intervención del actor como corredor en la mediación, debiendo recordarse que la relación que se establece entre el corredor y las partes que intervienen en la operación, resulta de la gestión encargada que éstas últimas le confieren para llevar a cabo su tarea relacionada con la operación, para lo cual no es necesario cumplir con formalidad alguna, quedando obligados al pago de una comisión, más aún si la demandada se comprometió expresamente a ello (fs. 35)(Fernández-Gomez Leo, Tratado Teórico Práctico de Derecho Comercial, t. II, p.339 y ss.).

Los corredores no tienen a su cargo celebrar los contratos, sino que promueven y facilitan la realización de las operaciones que sus comitentes desean concretar.

Tal es la interpretación de la jurisprudencia al establecer que el corredor realiza tareas de acercamiento entre las partes, logrando que éstas concreten determinado negocio jurídico (esta Cámara, sala II, causa 46.661 del 25-8-88, entre otras).

El derecho a la retribución se origina como consecuencia del nexo causal entre la intervención del corredor y el contrato que firman las partes, aún cuando los términos de este último contrato difieran con los propuestos por el corredor (Osvaldo Solari Costa, Corretaje: cobro de la comisión, L.L. t. 1993-B-429).

Incluso, se ha establecido que "la comisión se adeuda aunque el contrato no se realice por culpa de alguno de los contratantes, o cuando, principiada la negociación por el corredor, el comitente encargase su conclusión a otra persona o la concluyese por sí mismo" (fallo cit. anteriormente).

ii. El porcentaje de comisión que corresponde aplicar al caso

Según el instrumento de fs. 102 el actor fue autorizado por los demandados a que vendiera la propiedad de éstos por la suma de 55.000 U\$, pactándose que le pagaría en concepto de honorarios, "a) el 4% del precio total de venta" que se compromete a abonar al momento de firmarse el boleto respectivo.

Si bien se firmó una reserva de compra se efectuó "ad referéndum" de los propietarios [los demandados], éstos la aceptaron, confirmación de ello es que pocos meses después comprador y vendedor firmaron la "ACEPTACIÓN DE SEÑA POR COMPRA DE INMUEBLE", pactando en dicho instrumento, en lo que hace al tema de la comisión, que "D' Accord Propiedades" percibiría el 4% a cada una de las partes (cláusula 9ª, fs.104 vta.).

Por ello, que el negocio de intermediación del actor quedó cumplido, más allá que luego los demandados le comunicaron que desistían de la operación de venta, no concurriendo a la firma del boleto.

Teniendo en cuenta tales antecedentes, Marcelo Jooris, por "D' Accord Propiedades", mantuvo tratativas para la venta de la propiedad de los demandados, permitiendo que las partes llegaran a un acuerdo, por lo cual su derecho a cobrar su comisión no puede ser desconocido, aspecto de la sentencia que se encuentra firme, aún cuando el negocio principal no fue concluido.

Teniendo en cuenta lo expuesto, corresponde analizar si es procedente elevar el porcentual del 2% establecido en la sentencia respecto de la comisión del actor y si debe ampliarse la misma a lo que debería haber abonado la compradora en caso de concretarse la compraventa.

Adviértase que los demandados [vendedores] Pinto y Timm aceptaron pagar a favor del actor una comisión equivalente al 4% del precio total de venta (cláusula 5 a) de la autorización de venta, fs. 102, reiterada en la reserva "ad referéndum" y en la "aceptación de seña.", fs. 103/4).

En la sentencia se reconoció el 2% sobre el precio de venta (49.722 U\$S), es decir 994,44 U\$S y en el memorial se pide el 3%.

Conforme al artículo 37 de la Ley 25.028, el corredor tiene derecho a cobrar una remuneración por los negocios en los que intervenga, de acuerdo a los aranceles aplicables en la jurisdicción, y a falta de ellos se establecerá judicialmente.

La ley 10.973, con las mod. de las leyes 12.008, 12.125, 13.068, 13.139 y 14.085, en su art. 54 inc.a) establece que en relación a la venta de inmuebles los corredores percibirán del 1,5% al 3%, a cargo de cada parte.

Surge evidente que el porcentual del 4% incluido en los instrumentos reseñados se encuentra fuera de la escala permitida por la legislación vigente, la que es de orden público y no puede ser alterada por acuerdo de partes.

La ley provincial 10.973 prohíbe a los martilleros y corredores públicos practicar descuentos, bonificaciones o reducción de comisiones arancelarias (art. 53 inc. a). Y en caso de venta de inmuebles, el arancel debe ajustarse en un porcentaje "del 1,5% al 3% a cargo de cada parte"; mientras el artículo 111 del Código de Comercio determina que el corredor recibirá comisión de cada uno de los contratantes.

De tal modo, viola el máximo de porcentaje legal de comisión el pactado en la reserva y en la seña ya analizadas, el que se pactó en un porcentual que supera el total permitido.

Desde que los preceptos de la ley 10.973 se encuentran fundados en el orden público, la invalidez de los convenios que los desconocen -de causa ilícita por objeto prohibido- configuran actos nulos de nulidad absoluta (arts. 502, 953, 1038, 1044, 1047 y cc. art. 111 Cód. Com.; ley 10.973, art. 53 inc.a.).

En suma, interpreto que en lo que hace a este aspecto el recurso debe prosperar, ya que las partes tuvieron en miras pactar el porcentaje máximo, por lo cual propongo que se modifique este aspecto de la sentencia y se reconozca en concepto de comisión a favor del actor la suma de 1.491,66 U\$S, correspondiente al 3% del precio de venta (49.722 U\$S).

iii. El pago de la comisión a cargo de la compradora

En cuanto al segundo aspecto del recurso, relativo a la comisión que hubiera podido percibir por parte de la eventual compradora, cabe recordar que en la autorización de venta, cláusula 5 se dijo que la inmobiliaria tendría derecho también a percibir la siguiente comisión "b) el 4%

del total de venta por parte del comprador, suma que también será abonada por éste en el acto de firmarse el boleto de compra venta". Cuando la cláusula dice a "éste" se refiere al comprador, ya que es el único sujeto del punto b). Además en la reserva "ad referéndum" y en la "Aceptación de seña." (fs. 103/4), cada parte, reconoció el pago del 4% en concepto de comisión.

En consecuencia, no encuentro viable el requerimiento de la apelante en lo que hace a este aspecto de sus agravios, porque el legitimado pasivo en este aspecto del reclamo es la parte compradora [Buyatti], quien se benefició con la tarea del actor, pues además ello no fue pactado y porque tal como lo ha entendido la jurisprudencia "la comisión a que se refiere el art.37, incorporado por la Ley 25.028, es interpretada en el sentido de que si interviene un solo corredor por ambas partes, éste recibirá comisión de cada uno de los contratantes, pero la responsabilidad del pago no es solidaria" (CACC, La Matanza, "Sánchez, Jorge Omar c/ Macena, Dora y otro s/ Cobro sumario de dinero", 511 RSD-14- S 27-5-2004, sumario JUBA B3350634).

Por todo lo expuesto interpreto que los agravios planteados por la parte actora deben ser reconocidos exclusivamente en lo que hace a la suma reconocida en concepto de comisión convenida con la vendedora [demandada], debiendo elevarse a la suma de 1.491,66 U\$, confirmándose el resto que fuera materia del recurso, proponiendo también que las costas del recurso sean soportadas en un 50% a cargo del actor y el resto a la demandada, atento el progreso parcial de los agravios (arts. 499, 505, 514, 1137, 1139, 1197 Cód. Civil; arts. 37 y cc. de la Ley 25.028; art. 68 del CPCC.).

Por todo lo cual y fundamentos expuestos, voto por la AFIRMATIVA.

Por los mismos fundamentos el Dr. Llobera votó también por la AFIRMATIVA.

Con lo que terminó el Acuerdo dictándose la siguiente

SENTENCIA:

Por lo expuesto se modifica la sentencia de fs. 348/356, elevándose el monto de la condena por cobro de comisión como corredor inmobiliario a la suma de mil cuatrocientos noventa y un dólares estadounidenses con sesenta y seis centavos (1.491,66 U\$), confirmando el resto que fuera materia de agravio, imponiendo las costas de Alzada el 50% al actor y el resto a la demandada (art. 68 del C.P.C.C.). Se difiere la pertinente regulación de honorarios para su oportunidad (art. 31, 51 de la Ley 8.904).

Regístrese, notifíquese y devuélvase a la Instancia de origen.

Carlos Enrique Ribera

juez

Hugo O. H. Llobera

juez

Miguel L. Alvarez

secretario