

CORRETAJE. AUTORIZACIÓN AL INTERMEDIARIO. PLAZO. AUSENCIA DE AUTORIZACIÓN ESCRITA. EJECUCIÓN DEL NEGOCIO. RESPONSABILIDAD DEL CORREDOR. RECLAMO POR GASTOS EFECTUADOS*

DOCTRINA:

- 1) *Si bien la falta de autorización por escrito otorgada a la corredora inmobiliaria dificulta la acreditación fehaciente del plazo de vigencia de la misma –en el caso, se discutió la intermediación de la corredora en la operación de venta del inmueble–, cobra relevancia a fin de determinar su existencia y alcance la circunstancia de que no haya sido revocada ni se haya comprobado la presencia de más autorizados para la realización de la encomienda.*
- 2) *Resulta improcedente atribuir responsabilidad al corredor inmobiliario por haber efectuado un ofrecimiento de venta de un inmueble por una superficie superior a la real, pues toda vez que las partes pudieron tomar con*

posterioridad conocimiento de las medidas reales a través de la escritura exhibida por éste, no se configuró la celebración de un contrato perjudicial, siendo útil la tarea del corredor para la realización del negocio inmobiliario.

- 3) *Corresponde no hacer lugar al reclamo interpuesto por el corredor inmobiliario respecto de los gastos efectuados en la realización de su tarea, pues al no haber sido pactado que éstos eran a cargo de los vendedores, debe aplicarse el criterio habitual que es que los soporta el corredor.*

Cámara Nacional Comercial, Sala E, marzo 21 de 2000. Autos: “Schcolnik, Martha R. c. Iriondo, Gladys M. y otros”.

*Publicado en *La Ley* del 22/9/2000, fallo 100.931.

2ª Instancia. – Buenos Aires, marzo 21 de 2000.

¿Es arreglada a derecho la sentencia apelada?

El doctor *Guerrero* dijo:

Los resultandos de la sentencia definitiva dictada a fs. 563/577, que no han merecido observaciones de las partes, narran adecuadamente los hechos invocados y las contingencias procesales de la causa por lo que, para evitar innecesarias reiteraciones, los doy por reproducidos para dar cumplimiento a lo dispuesto por el art. 163, 3 del Cód. Procesal, aplicable por remisión del 163, 3 del mismo cuerpo legal.

La primera sentenciante rechazó la demanda instaurada por la corredora inmobiliaria contra los celebrantes de la compraventa en la que había afirmado haber intermediado.

Recurrió la accionante la sentencia intentando su revocatoria sobre la base de los agravios expresados a fs. 606/610, los que fueron contestados por compradores codemandados a fs. 616/621.

En primer lugar, para un tratamiento adecuado de la cuestión, debe señalarse que con la contestación de la I. G. J., obrante a fs. 413, se acreditó la calidad de corredora invocada por la accionante negada por los accionados.

Si bien la juez de la anterior instancia tuvo por acreditada tal calidad, decidió que por haber mediado incumplimiento de los deberes de la accionante ésta carecía de derecho al cobro de la operación.

Los agravios de la recurrente están, precisamente, encaminados a criticar tal conclusión.

En la sentencia se hace mérito de la diferencia de metraje del departamento ofrecido a la venta y del vencimiento del plazo de la autorización otorgado por los codemandados vendedores.

A falta de autorización por escrito, resulta difícil acreditar fehacientemente el plazo de vigencia de la misma, sin embargo, cobra relevancia la circunstancia de que no haya sido revocada ni se haya comprobado la existencia de más autorizados para la realización de la encomienda.

La propietaria del departamento, al contestar la demanda, negó la actividad desarrollada por la intermediaria, no obstante lo cual afirmó: “Con sorpresa, esta parte advirtió que la actora en sus primeras publicaciones del diario *Clarín*, de los días 29 y 30 de mayo de 1993, publicó en el diario *Clarín*, la venta del referido inmueble en U\$S 85.000 y ante reacción propia de nuestra parte lo publicó cinco días después en U\$S 75.000, esto queda acreditado, con la documentación que sostiene y acompaña la propia actora”.

De esta afirmación surge claramente que la actora se encontraba autorizada para intermediar en la operación inmobiliaria y que se hallaba vigente en el mes de junio, ya que los propietarios admiten el ofrecimiento público del bien en el mes de junio de 1993.

Precisamente, los codemandados compradores afirman que la visita al departamento en cuestión se llevó a cabo en dicho mes y año.

Si, como lo afirma la propietaria, la autorización vencía a los treinta días, va de suyo que ésta se encontraba vigente cuando la hija de la compradora y

actual cónyuge del copropietario “visitó el inmueble de que se trata, el día 15 de junio de 1993, pues estábamos buscando una vivienda para asiento de nuestro futuro hogar conyugal...”, al igual que cuando el 19 del mismo año, hizo una segunda visita al departamento. En esa oportunidad fue atendida por una persona que dijo llamarse ‘Stella’ y trabajar para Interwin. “Esta persona fue la que entregó a Michelle la documental que adjuntamos con la letra ‘A’ donde se describen las características asignadas por la actora del departamento ofrecido”.

“La lectura de dicha pieza hace saber que al inmueble ofrecido se le atribuyó una superficie propia de setenta y cinco metros cuadrados”.

Agregando a continuación: “Por haber visitado el bien, Michelle dudó sobre la sinceridad del dato consignado en la información escrita entregada y conversó al respecto con quien era su novio (el codemandado) y con sus padres; éstos últimos le aconsejaron que antes de tomar cualquier decisión o realizar cualquier oferta se pidiera el título de propiedad, para establecer, con el mismo, la exacta ‘superficie propia del bien’ en venta”.

Dice que: “Luego de ese hecho (comprobación de la diferencia métrica) averiguaron quién era la propietaria del bien y se contactaron con la propietaria y ofrecerle un precio justo”.

Es decir ha quedado, con los propios dichos de los codemandados compradores que se enteraron del ofrecimiento de venta del inmueble por la actuación de la actora, a través de su personal, y si bien afirman lo contrario, supieron quién era la propietaria ya que han reconocido haber visto la copia de la escritura en las oficinas de la accionante.

No cabe duda, entonces de que el acercamiento de la vendedora y de los compradores se produjo a través de la intervención de la corredora.

Tampoco quedan dudas acerca de que la operación se llevó a cabo sin que mediara revocación de la autorización.

Estos hechos, ocurridos según la propia manifestación de los codemandados al contestar la demanda, me convencen, con el alcance señalado en el art. 386 del Cód. Procesal, de que se ha probado la intervención útil de la actora en la venta del bien (art. 111, Cód. de Comercio).

Resta, por tanto, analizar los motivos esgrimidos por la jueza de la anterior instancia para concluir que la accionante no tiene derecho a percibir la comisión.

Valoró la jueza la circunstancia de que se efectuó el ofrecimiento por una dimensión superior a la que, en definitiva, tenía el departamento vendido.

Ello es motivo de uno de los agravios de la recurrente y de la contestación de los agravios.

Si bien es cierto que el art. 98 del Código de Comercio impone a los corredores la obligación de proponer los negocios con exactitud, precisión y claridad, absteniéndose de hacer supuestos falsos que puedan inducir a error a los contratantes, resultando responsables en caso de violación de tal incumplimiento cuando lleven a un comerciante a consentir un contrato perjudicial, en

el caso de autos el contrato se celebró entre las partes con acabado conocimiento de las medidas que surgían de la escritura.

Así surge de la propia contestación de la demanda, en el que la compradora dice que ante la duda exigió la exhibición de la escritura. Es decir que la tarea de la corredora fue útil para el acercamiento del comprador y vendedor, aunque la operación se haya concretado por un precio distinto del pretendido inicialmente y por una superficie adecuada al título.

No existió la celebración de un contrato perjudicial pues por su intermedio se exhibió el título y la negociación se hizo sobre la base de los datos que surgían del mismo.

En cuanto a la diferencia de precio, tal como lo afirmara la vendedora, la venta se realizó por uno menor al que ella pretendía inicialmente, recuérdese que se hizo modificar por su orden el inicial de U\$S 85.000, por el de U\$S 75.000.

Esa diferencia en menos del 20% puede considerarse como habitual en la realización de ventas inmobiliarias, donde se fija un precio mayor para poder negociar el precio definitivo.

Por ello no encuentro que la recurrente haya provocado la realización de un negocio perjudicial para las partes.

Ahora bien, celebrada la venta por el precio que figura en la copia de escritura arribada a estos autos, la comisión debe establecerse sobre la base de ese valor ya que no se probó fehacientemente que fuera otro y, a falta de convención expresa, deberá aplicarse la del 3%, que era la habitual en aquella época en este tipo de negociaciones, al comprador y 3% al vendedor.

Por lo expuesto, propongo al acuerdo revocar la sentencia recurrida y hacer lugar, parcialmente, a la demanda y, en consecuencia, condenar a la vendedora al pago de mil ochocientos pesos, por ser esa moneda en la que se realizó la operación y al pago de igual suma a los compradores. En cuanto a los gastos reclamados, no resultando de autos que se haya pactado que éstos fueran a cargo de los vendedores, debe aplicarse el criterio de lo habitual que es que los soporte el corredor que los compensa con la comisión que percibe.

Las sumas establecidas precedentemente devengarán intereses desde la fecha de la intimación cursada mediante carta documento, a la tasa que cobra el Banco de la Nación Argentina en sus operaciones de descuento.

Las costas de primera instancia y las de esta Alzada se imponen a los demandados por aplicación del principio general consagrado en el art. 68 del Cód. Procesal, del que no encuentro motivos para apartarme. Así voto.

El doctor *Ramírez* dijo:

Comparto los fundamentos vertidos por el juez preopinante por lo que adhiero a la solución por él propiciada. Voto, en consecuencia, en igual sentido.

Por análogas razones, el doctor *Arecha* adhiere a los votos anteriores.

Por los fundamentos del acuerdo precedente: revoca la sentencia recurrida y se condena a Gladys M. Iriondo al pago de mil ochocientos pesos con más sus intereses calculados de acuerdo con los considerandos del presente y a Juan P. Garrahan y María E. Castellani de Arieu al pago de igual suma con intereses

calculados de la misma manera. Las costas de primera instancia las soportarán los demandados y las de la alzada los compradores. – *Helios A. Guerrero.* – *Rodolfo A. Ramírez.* – *Martín Arecha.*

NOTA A FALLO

LA EFICACIA DE LA INTERMEDIACIÓN OTORGA EL DERECHO AL COBRO DE LA COMISIÓN

Por **Juan Cruz Ceriani Cernadas**

El fallo de la Sala E, que revoca el de la primera instancia, presenta perspectivas ajustadas a derecho sobre la actividad y la responsabilidad de los corredores inmobiliarios, y su consiguiente derecho al cobro de la comisión.

Una vez más (ver *R. del N.* 834, pág. 698. “Corredor inmobiliario. Su derecho a comisión”), debemos hacer hincapié en las maniobras a las que acuden las partes de un contrato inmobiliario para evitar el pago de las comisiones.

Sobre el tema, los escribanos solemos recibir las quejas de compradores o vendedores respecto de algunos corredores que perciben –en ocasiones– aranceles exorbitantes. Los vendedores pueden pactarlos libremente, ya que si los consideran excesivos basta con elegir otro intermediario. No sucede lo mismo con los compradores que, si piensan estar comprando bien, carecen de alternativas válidas para discutir la comisión, salvo las prescriptas en la ley 24441 para las viviendas, caso en el cual no puede superar el 1,5 % para la parte compradora. Obsérvese que, en el caso subexámine, la Cámara aplicó a cada parte un 3 %, “habitual en aquella época en este tipo de negociaciones”, ya que la referida ley es posterior (publicada en enero de 1995) a los hechos, transcurridos en el año 1993.

Aun en el supuesto de darse la circunstancia de posible exceso en la pretensión de comisiones, no puede –de ninguna manera– dar pie para pretender evitar el pago de arancel alguno. La obligación del corredor es una típica obligación de resultado: si por su intermedio las partes arribaron a la conclusión del negocio, nace indefectiblemente su derecho a que se le abone la comisión pertinente. En autos quedó acreditada la intermediación y, pese al error de la superficie de lo ofrecido en venta –cuya verificación era tan obvia como que bastó la exhibición de la escritura para comprobar la realidad–, la Sala E, con buen criterio, revocó la sentencia del inferior.

Los escribanos, al igual que muchos otros profesionales, actuamos también con obligaciones de resultado. Realizado el acto notarial –cualquiera que fue– nace el derecho a la percepción de los honorarios. Este derecho a la justa retribución del trabajo tiene rango constitucional y merece la protección jurisdiccional. Es por ello que cualquier ardid o maniobra tendiente a omitirlo, o la mera negativa, repugna a la justicia y debe ser convenientemente señalado.