

El contrato de reserva y sus implicancias prácticas*

Cecilia B. Novoa y Andrea C. Spotorno

Sumario: 1. Introducción. 2. Intento de conceptualización del contrato de reserva. La atipicidad como punto de análisis. 3. Regulación legal. 4. Funcionamiento en la práctica negocial. 5. Análisis jurisprudencial. 6. Conclusiones.

1. Introducción

Para la utilización diaria del instrumento de reserva, debemos procurar que tenga los elementos que hacen a su naturaleza jurídica y que genere una situación de coherencia con el real sentido que ambas partes quisieron darle.

A partir del análisis jurisprudencial, corroboramos que el *reservante* se encuentra en una situación de debilidad con respecto al vendedor al momento de llevar adelante las negociaciones precontractuales. Esto genera la necesidad de buscar un equilibrio entre las partes, a partir del debido asesoramiento en la redacción de la reserva.

Es muy común ver en las cláusulas la fecha de firma del boleto, la persona del escribano como el profesional encargado de llevar adelante la escritura traslativa de dominio y demás aspectos que no hacen, en ningún aspecto, reflejo del real sentido de la reserva, que no es más que:

... la entrega de una suma de dinero, generalmente de escasa significación respecto del precio, a fin de obtener, por un plazo, necesariamente breve, que se retire de la venta un bien determinado, lapso durante el cual no se concretará la operación con otro interesado, *permitiendo a los firmantes del documento ajustar los detalles de la venta y realizar las averiguaciones necesarias para finiquitarla.*¹

Teniendo presente esto, cómo es posible que en la misma reserva se estén configurando detalles que no le corresponden

* Este trabajo fue presentado en la XL Convención Notarial del Colegio de Escribanos de la Ciudad de Buenos Aires (Buenos Aires, 1-2 agosto 2013).

1. CNCiv., Sala G, 12/8/1980, "Figueiredo, Carlos c/ Builder Propiedades SRL y otros", en *El Derecho*, Buenos Aires, UCA, tomo 91, p. 242; CNCiv., Sala G, 3/6/1981, "Lore, Rómulo c/ Labaronne, Lía B.", en *El Derecho*, Buenos Aires, UCA, tomo 94, p. 745. [N. del E.: en las citas de jurisprudencia de este trabajo, los destacados son de las autoras].

(ya que, justamente, se deberían tratar luego de concretarse la aceptación de la reserva por parte del vendedor) y, por el contrario, muchas veces se dejó de lado la configuración de un plazo determinado y la forma a través de la cual la aceptación o negativa a la reserva será notificada al comprador, para a partir de allí, pasar a la faz contractual o, en sí, habiéndose negado a aceptar la reserva, dejar las tratativas en esa instancia, devolviendo sólo y sin más, el importe de reserva entregado por quien tuvo la intención de ser comprador.

En la faz práctica, el comprador realiza la reserva sin tener presentes las consecuencias reales que suceden a partir de ella. Por ejemplo, al no estar presente el plazo, deberá esperar hasta la fecha designada en la reserva para la firma del boleto de compraventa, como así se resolvió en “Carrizo, Elena del Carmen c/ Guarinello Inmobiliaria del Beltown SA s/ordinario”.² Siguiendo esta resolución, si la firma del boleto fuera a los seis meses o más de realizada la reserva, el reservante deberá esperar a que la misma sea aceptada o no hasta esa fecha. Por lo tanto, el mismo día de la firma del boleto, el vendedor puede no aceptar la reserva y devolverle al potencial comprador el importe dado por la misma, sin más. Se genera así una situación de desventaja en contraposición con la del vendedor, ya que éste pudo haber reinvertido el importe dado en concepto de reserva, acrecentando su valor, y el comprador debió esperar el tiempo estipulado como fecha de la firma del boleto, cuando en realidad no podemos hablar del mismo en la reserva hasta no tener presente la aceptación de la misma por parte del vendedor. Se ve, claramente, que el vendedor, una vez que dio la negativa ante la misma, devuelve el mismo importe entregado en concepto de reserva; el comprador, ante el arrepentimiento de lo entregado, perderá la misma a favor del vendedor.

Entendemos que el eje central para resolver la falta de equilibrio que genera este instrumento es el debido asesoramiento respecto de su redacción y elementos esenciales que no pueden ser dejados de lado, como el plazo y la notificación por la aceptación o negativa de la reserva de compraventa de inmuebles.

2. CNCom., Sala A, 14/5/2009.

2. Intento de conceptualización del contrato de reserva. La atipicidad como punto de análisis

Nuestro ordenamiento civil, a partir del artículo 1323, enumera una serie de contratos que suelen ser clasificados por la doctrina como contratos típicos, diferenciándolos del resto de los contratos no regulados específicamente o contratos atípicos. En consecuencia, se les aplica a estos últimos el principio rector de la libertad contractual, resultando de aplicación subsidiaria las normas generales del Código Civil.

Un antecedente jurisprudencial destaca ciertos lineamientos básicos del instituto:

Los contratos de reserva son contratos atípicos en virtud de los cuales el futuro vendedor compromete la indisponibilidad del inmueble por un periodo dado a cambio de una suma de dinero. La reserva pura o propiamente dicha de compraventa inmobiliaria, es aquella que solo tiene por alcance asegurar por un tiempo determinado, que debe ser breve, que el bien que se pretende adquirir no se comprometa con terceros, sobre los cuales, llegado el caso, se tendrá prioridad. Para el supuesto de no realizarse la operación, corresponde la devolución de lo recibido en señal. Se ha entendido que la reserva, en las condiciones en que se desarrolla la actividad de venta o locación de inmuebles, según los usos y costumbres del mercado, implica una prioridad que se reconoce a un interesado, retirándose de la oferta un determinado bien por un breve plazo con el fin de hacer posibles las negociaciones de las partes con miras a la concreción de la operación deseada. Al vencer el plazo sin que se arribe a la conclusión del negocio se produce la caducidad y la suma entregada se reintegrará o se retendrá según lo hayan pactado las partes.³

De acuerdo a lo recientemente planteado, la reserva es un acto típicamente precontractual de los negocios inmobiliarios, donde una persona se encuentra interesada en la compra u locación de una propiedad cuya oferta fue encargada a un intermediario y efectúa una entrega de dinero al corredor en carácter de reserva de compra o locación, según la operación querida por las partes. La entrega de la suma de dinero tiene como finalidad que el bien sobre el cual recae el interés del reservante sea retirado por un tiempo breve y determinado del mercado inmobiliario a fin de lograr que las partes negocien las condiciones de celebración de un eventual contrato, hasta efectiv-

3. "V. K., D. G c/ M. D., E. s/ escrituración" (votantes: Mendivil-Billordo), 18/12/2008.

zar o no su aceptación por parte del vendedor, y genera, en el primer caso, la conclusión del negocio y, en el segundo, dejarlo como si nunca hubiera existido.

La esencia o naturaleza jurídica del contrato es acercar a las partes a la negociación sin obligarlas a concluirla.

3. Regulación legal

La reserva no se encuentra regulada legalmente por nuestra normativa. Su validez se encuentra contemplada bajo el principio de la autonomía de la voluntad, que impera en nuestro ordenamiento jurídico (arts. 1137 y 1197, C. Civ.). Su origen se encuentra en el quehacer inmobiliario y su fundamento debe buscarse en la necesidad de los agentes inmobiliarios de asegurar en cierto modo la seriedad y agilidad de las propuestas que reciben.

La falta de regulación conlleva la inexistencia de una formalidad obligatoria. Por lo tanto, la práctica negocial demuestra que se celebra por escrito en un documento privado, sin intervención, en la mayoría de las ocasiones, de oficial o escribano público. El texto es redactado por el corredor inmobiliario bajo las directivas de la autorización para comercializar el bien inmueble dada a su favor por el vendedor. Justamente, es importante destacar esto, ya que, la mayoría de las veces, la oferta termina siendo prácticamente un contrato de adhesión, porque, en sí, la mayoría de las cláusulas se encuentran estipuladas de antemano por el corredor, y el reservante hace acotaciones muy breves, generalmente relativas sólo a la forma de pago.

4. Funcionamiento en la práctica negocial

Una parte de la doctrina considera que la reserva es un acto circunstancial, es decir, que puede existir o no en las operaciones sobre bienes raíces. La aparición y la expansión de las mismas tienen lugar normalmente en las negociaciones inmobiliarias cuando intermedia un corredor, pero nada impide que la reserva se verifique en las operaciones sobre inmuebles cuando no interviene en ellas un agente inmobiliario, aunque esto último no es muy habitual.

La reserva, que habitualmente es dinero –aunque nada impide que sea un cheque, por ejemplo–, es recibida por el corredor, siempre y cuando se encuentre facultado para dicho acto mediante la referida autorización de comercialización; la inmobiliaria interviene por sí misma, ejerce el acto de corretaje.⁴ Siempre se formula ad referendum del comitente-propietario, es decir –y aquí viene el punto neurálgico de nuestra postura–, ésta misma y sus términos quedan sujetos a la expresa conformidad y aprobación de aquél, que deberá producirse dentro de un plazo de vigencia. Lo importante es que el perfeccionamiento de la reserva como tal implica necesariamente la aceptación por parte de la persona que invita a ofertar (quien es el propietario del bien objeto del interés del reservante), con la consiguiente notificación de dicha aceptación al oferente.

Cabe destacar que el contrato de reserva deberá centrarse en dos elementos esenciales: en primer lugar, el plazo de aceptación de la reserva, que tendrá que ser breve y expresamente determinado, porque –como sostenemos– es un contrato preliminar y se debe evitar que exista un manejo indeseado con el dinero brindado por parte del reservante. Generalmente, este plazo se extiende por siete, diez o quince días, durante los cuales la inmobiliaria deberá simultáneamente comunicar al comitente-propietario la existencia y el contenido de la oferta formulada por el reservante y asumir el compromiso de comercializar el bien referido, hasta tanto el comitente-propietario exprese su conformidad o rechazo a la oferta realizada o hasta que no concluya el plazo de vigencia. Este elemento de análisis pasa desapercibido en la redacción de muchas reservas, pero resulta relevante cuando se plantean los conflictos en sede judicial, pues muchas de estas contemplan la fecha del boleto como fecha límite para que el vendedor acepte o no la reserva efectuada a su favor. Sin embargo, ¿qué pasaría si la reserva se hizo en el mes de noviembre de 2013 y el boleto, en caso de firmarse, tiene fecha para el mes de abril de 2014? Teniendo en cuenta que el vendedor, al no aceptar, devuelve el mismo importe dado en calidad de reserva al reservante sin más, es justo que exista un lapso tan prolongado, ya que en la esencia misma de la reserva no primaría esta situación y, es más, por parte del reservante seguramente no se tenía presente que de no estipularse fecha debería esperarse tanto tiempo. Según surge de los antecedentes jurisprudenciales, el comprador debe aguardar cierto tiempo para reclamar las sumas de dinero dadas en con-

4. Cfr. SOLARI COSTA, Osvaldo N., “Compraventa. Reserva de compra. Inaplicabilidad del artículo 1202 del Código Civil”, en *Revista del Notariado*, Buenos Aires, Colegio de Escribanos de la Capital Federal, n° 860, abril-junio 2000, pp. 327-340.

cepto de reserva. Si reclama antes pero dentro de un período de tiempo coherente, dentro del cual el vendedor debió dar una respuesta, se vería perjudicado. No obstante, si su reserva no es aceptada, aun en el día de la fecha de la firma del boleto o antes, también resultaría perjudicado, pues hubo retención de dinero y tiempo perdido en procura de otro inmueble.⁵ El plazo de aceptación en un contrato de reserva debe ser breve y estar estipulado de antemano, pues sólo eso brindará certeza para ambas partes.

El segundo elemento a tener en cuenta es el medio fehaciente de notificar al reservante o futuro comprador-locador sobre la aceptación de la reserva. Este punto es dejado de lado al momento de redactar los referidos contratos de reserva, como también –y no es cosa menor– es dejada de lado en la redacción la consecuencia inmediata o, mejor dicho, la finalidad de la realización de aquella reserva, ya que es su esencia en sí y no es tenida en cuenta al momento de volcar lo pertinente en su contenido.

A pesar de que el mercado inmobiliario no lo contemple, doctrina reconocida ha propuesto que en la redacción se estime un plazo de aceptación y un medio fehaciente de notificación.⁶ Con respecto a este elemento, hay jurisprudencia que establece que

El consentimiento sólo se perfeccionaba con la aceptación y su comunicación. La oferta fue supuestamente aceptada un día después de hecha la reserva, sin la presencia de la parte actora, por lo que esta aceptación debía ser puesta en conocimiento del oferente. No existen constancias escritas, o de otro modo fehacientes, de que el anoticiamiento haya sucedido.⁷

Para realizar un análisis de las consecuencias de por qué fracasa una operatoria inmobiliaria una vez firmada la reserva, debe partirse de que se han dado por cumplidos dos elementos esenciales, que son el plazo de aceptación de la oferta y su correcta notificación. Estos elementos brindarán certeza al reservante de que el instrumento tendrá efectos respecto de él y de que podrá hacerlo valer en caso de que no exista respuesta vencido el plazo, y de que no tendrá que esperar que el juez resuelva hasta cuándo entiende razonable que el vendedor dé respuesta respecto de la aceptación o no de la reserva. Una vez dado esto, podrá realizarse un correcto juzgamiento de qué

5. CNCCom., Sala A, 14/5/2009, "Carrizo, Elena del Carmen c/ Guarinello Inmobiliaria de Beltown SA s/ ordinario".

6. Conforme surge de los modelos presentados por PELOSI, Horacio L., "Proyecto de oferta, reserva, opción de compra, venta ad referendum, pacto de preferencia y otros pactos en la compraventa inmobiliaria", en AA. VV., *Seminario sobre técnica notarial*, Buenos Aires, Instituto Argentino de Cultura Notarial, 1984.

7. CNCiv., Sala L, 15/3/2013, "Estévez Misa, Guillermo c/ Giorgis, Juan Ignacio s/ rescisión de contrato".

parte tuvo la culpa en el fracaso de la operatoria inmobiliaria. Si la redacción de estas dos cláusulas en el contrato de reserva resulta clara, les evitaremos perjuicios a las partes contratantes y juicios innecesarios donde se pone en tela de discusión qué tipo de contrato se otorgó, cuando las partes nunca tuvieron en miras un boleto de compraventa.

Por último, cabe comentar que no compartimos la posición de aquellos doctrinarios que colocan cláusulas como la fecha de entrega de la posesión, fecha de escrituración, precio, forma de pago, pacto comisorio. Cuando el documento en el que se concreta la reserva pretendida tiene todos estos recaudos, se convierte en un verdadero boleto, excediendo el marco de la simple reserva. El boleto da lugar a un reclamo escriturario. La reserva debe mantenerse en el ámbito de los contratos preparatorios.

5. Análisis jurisprudencial

- CNCiv., Sala G, 3/6/1981, “Lore, Rómulo c/ Labaronne, Lía”:⁸ “En materia de compraventa inmobiliaria, *la reserva no tiene otro alcance más que el de un acuerdo frágil*”. Esta figura no se encuentra regulada en la normativa vigente ni en el Proyecto de reforma al Código Civil.
- CNCiv., Sala J, 28/4/2005, “Carballal c/ Morán”:

Este contrato preliminar contenía la obligación de celebrar un futuro contrato definitivo. Asimismo, se remite a las XVI Jornadas Nacionales de Derecho Civil del año 1997, donde se concluyó que los contratos preparatorios forman parte de las formas modernas de contratación [...] que es un contrato en virtud del cual las partes se obligan a celebrar un contrato definitivo...⁹

- CNCiv., Sala K, 30/5/2005, “Ramírez Le Fort, Abel A. c/ Magenta, Alicia y otros”:

Se ha considerado, asimismo, a la reserva como una modalidad contractual atípica, mediante la cual el propietario se obliga, contra entrega de una suma de dinero, a no enajenar el bien a un tercero en el plazo estipulado, convenio que caduca automáticamente si las partes no conciertan el boleto definitivo. *Existiría un plazo esencial tácitamente incorporado al contrato.*

8. *El Derecho*, Buenos Aires, UCA, tomo 94, p. 744.

9. Según el voto de la doctora Wilde.

Ante la incertidumbre, entonces, que suele generar esta “reserva”, cuyo alcance no se encuentra establecido en la ley y la cantidad de variantes que ocurren en la práctica negocial, es que la jurisprudencia ha señalado que al descifrar el sentido preciso de las llamadas “reservas”, han de tenerse en cuenta las circunstancias de cada caso. Se ha dicho así que debe desentrañarse su virtualidad jurídica, sin preconcepto alguno en favor o en contra de la fuerza vinculante definitiva y prescindiendo de la literalidad de las palabras empleadas por quienes los celebran, indagando la verdadera esencia del plexo convencional...

- CNCiv., Sala H, 6/7/2006, “Frías, Patricia del Valle c/ Cañardo, Hernando”:

Antes de pronunciarme sobre la suerte del litigio, quiero referirme a los llamados contratos de reserva, ya que el apelante formuló una interpretación sobre su naturaleza jurídica y sus efectos. Son contratos atípicos en virtud de los cuales el futuro vendedor se compromete a mantener indisponible el inmueble por un cierto período a cambio de una suma de dinero. El futuro comprador paga para que dicha cosa sea retirada de la venta mientras se negocian las condiciones de la operación y para tener preferencia en la adquisición. Al vencer el plazo sin que se arribe a la conclusión del negocio, se produce la caducidad y la suma entregada se reintegrará o se retendrá, según lo que hayan pactado las partes. Por regla, corresponde la restitución de lo recibido. Ahora, de haberse estipulado que si el contrato fracasara la perdería quien la hubiera dado, funciona como señal penitencial. *Se entiende que el plazo fijado es “esencial”* [...] Para Solari Costa, “la reserva es un documento que refleja la voluntad del comprador de concluir una compra, por medio del cual se compromete a suscribir el boleto de compraventa –o, eventualmente, la escritura de compra, prescindiendo del boleto–, proponiendo las modalidades básicas de la operación, como ser el inmueble a adquirir, el precio dispuesto a abonar, la forma de pago, la designación de escribano, etc. En dicha propuesta el candidato comprador ofrece llevar a cabo, bajo esas condiciones, la operación y se obliga durante un plazo breve –normalmente 5 o 10 días–, a suscribir el boleto, *si es que el vendedor acepta su propuesta. Para garantizar la seriedad de su ofrecimiento, entrega al corredor inmobiliario una suma de dinero, que funcionará: a) a cuenta del precio “o como señal”, en caso de aceptarse la oferta, b) como indemnización a favor de la inmobiliaria, en caso de desistir de la compra...*” [...] En ciertos casos, *si las estipulaciones son suficientemente completas, se entiende que*

hubo una compraventa más que una reserva. Esto ocurre cuando se reúnen los elementos necesarios, especialmente el consentimiento, la cosa y el precio, se fija el plazo para la escrituración y media cumplimiento parcial de las obligaciones, lo que equivale a un principio de ejecución del contrato.

Se discute la naturaleza del contrato, razón por la cual, en la práctica negocial, se interpreta de diferentes formas. Se considera la reserva como seña o como indemnización, ya que nos encontramos en una etapa preliminar.

- CNCiv., Sala L, 19/7/2007, “Rizzo, Atilio c/ Shenk SRL y otros”:

De la lectura del instrumento firmado, que –destaco– no se encuentra suscripto por los vendedores sino por la inmobiliaria demandada, surge que la intención de las partes al momento de contratar fue la de asignarle a dicho instrumento la calidad de contrato de reserva y no la de seña. También, de acuerdo a los términos de dicha reserva, las partes pactaron una fecha para la firma del correspondiente boleto en el entendimiento de que la reserva era provisoria, quedando sujeto y ad referendum de la decisión del propietario.

Bajo el principio de la autonomía de la voluntad, se documenta por escrito pero no hay imposición legal al respecto.

... el instrumento firmado por las partes lejos está de constituir una verdadera “seña” en los términos del art. 1202 del Código Civil, sino que la voluntad de las partes al momento de celebrar el contrato fue la de firmar una “reserva provisoria” que quedaba ad referendum de la aceptación de los propietarios y, consecuentemente, esperarían la celebración del correspondiente boleto de compraventa.

- CNCom., Sala A, 14/5/2009, “Carrizo, Elena del Carmen c/ Guarinello Inmobiliaria de Beltown SA s/ ordinario”:

... mientras la aprobación definitiva del vendedor no tiene lugar (constituyendo el límite temporal de tal facultad la fecha fijada para la firma del boleto de compraventa), el comprador se halla imposibilitado de exigir la restitución del dinero entregado en concepto de “reserva”, salvo que el fracaso de la operación hubiese sobrevenido como consecuencia del desistimiento del

vendedor [...] lo cierto es que el fracaso de la operatoria tuvo su origen no en la voluntad del vendedor (y mucho menos en la de la inmobiliaria intermediaria demandada), sino en la de Carrizo, quien arguyó “para desentenderse de lo convenido” que *“frente a la falta de aceptación definitiva del propietario”, se había interesado en la compra de otra unidad habitacional distinta*. Prueba de lo señalado lo constituye la carta documento anexada en original por Carrizo a fs. 3 (enviada a la inmobiliaria demandada con fecha 13/2/2002), mediante la cual intimó a la contraria a que, en el plazo de 48 hs le restituyese “la suma de dólares estadounidenses mil (U\$S 1.000) y pesos mil (\$ 1.000)” entregada por su parte, al “no haberse concretado la operación de compraventa inmobiliaria reservada ad referendum del vendedor con fecha 3/10/2001, y fecha 8/2/2002, con relación al inmueble sito en Esteban de Luca [...], Capital Federal, atento a la falta de aceptación del vendedor” (véase CD 39604229 AR, reservada como documentación original, fs. 3). Esto último *–la presunta ausencia de aceptación del enajenante de la propiedad como causal de fracaso de la compraventa– fue reiterado por la actora en las cartas documento despachadas a la accionada...*

Vemos cómo se hace necesario fijar un plazo de aceptación, evitando incertidumbre para el comprador. No puede generarse desequilibrio entre partes.

–[...] conforme a lo pactado en la cláusula tercera (3ª) inserta en los instrumentos de “reserva” precitados– esa parte habría podido reclamar el dinero constitutivo de la “reserva” únicamente –reitero– en el supuesto en que la enajenante hubiese desistido –en uso de la facultad ad referendum introducida en el precontrato– de realizar la compraventa.

- CNCiv., Sala H, 16/12/2009, “Etchart, Pablo Pedro y otro c/ Resnik Scalella, Liliana Beatriz y otro”:

En el caso de autos, en primer lugar, debo advertir que el contrato fue suscripto entre el corredor y el interesado en comprar, sin que intervengan también los vendedores, lo que lo aleja de una promesa de venta; *se trata de una mera reserva ad referendum, que requiere como paso fundamental para avanzar la aceptación de los dueños. De no ocurrir esto, debería ser devuelto el dinero, lo que manifestó el martillero en la referida carta documento [...]* “si bien es cierto que ambas partes se encuentran en negociacio-

nes, no es verdad que ambas ofrezcan y asuman el mismo nivel de compromiso. Como ya lo vimos, el oferente se obliga y el vendedor no. Visto objetivamente, el compromiso del oferente es solitario, no reconoce recompensa alguna. Nadie le está retribuyendo su sacrificio garantizándole nada; de hecho nadie se hace responsable jurídicamente de ninguna prioridad; díganos si no, el lector, de qué cláusula del instrumento transcrito surge el compromiso de dicha prioridad a favor del reservante”. Es más, la observación de la práctica cotidiana nos permite ver que muchas veces el uso de la reserva se ha tornado en abuso por parte de algunos intermediarios de la actividad inmobiliaria, prestos a forzar figuras jurídicas para imponer un “seguro” indebido a todo aquel que desea adquirir un inmueble, generándole, no pocas veces, la carga adicional de tener que trajinar en reiteradas oportunidades las oficinas del agente inmobiliario en cuestión, para lograr el reintegro de lo entregado cuando su oferta no ha sido aceptada. Ello sin contar los casos que lamentablemente ocurren en que el intermediario transforma la reserva en una suerte de “resarcimiento en su propio beneficio”, que compensa la comisión perdida cuando no pudo concretar la operación encomendada, aun cuando el fracaso no le sea imputable al ofertante. Por todo ello, más allá de lo que se pueda prometer y asegurar verbalmente, lo concreto es que el documento de reserva no obliga al vendedor ni al intermediario a dar seguridad al oferente, ni a darle prioridad; por el contrario, como vimos, puede volverse en su contra.

- CNCiv., Sala B, 10/10/2010, “Escobar, Carlos Cristian / García Sale, Jorge Alberto”:

Los pronunciamientos judiciales han repetido hasta el cansancio que la incertidumbre sobre la virtualidad jurídica de la “reserva” debe ser saneada analizando las circunstancias del caso concreto. Esto se debe, principalmente, a que el alcance de la “reserva” no se encuentra establecido en la ley y a que ésta presenta distintas variantes en el ámbito negocial [...] es tarea de los jueces calificar, integrar e interpretar los contratos, prestando especial atención a la realidad del caso.

La falta de normativa clara ocasiona este tipo de incertidumbre.

Es que si hay acuerdo sobre el objeto y precio, y sobre una declaración de voluntad común, hay compraventa, aunque el documento conste de dos renglones, en tanto se celebre entre comprador y vendedor...

- CNCiv., Sala C, 30/4/2010, “Gómez, María de los Ángeles c/ Cordis SA”:

... la reserva no es más que un precontrato o una figura contractual atípica mediante la cual los estipulantes se comprometen a efectuar una futura compraventa, *caducando el compromiso del vendedor al vencimiento del plazo y perdiendo el interesado la seña dada al efecto si dicha operación no es a fin de cuentas celebrada, salvo los supuestos en que proceda su devolución [...] la estipulación relativa al plazo de aceptación de la propuesta fue convenida por la corredora inmobiliaria únicamente con la actora y sin intervención de la codemandada [...], por lo cual, en principio, esa sola circunstancia bastaría para concluir que dicha parte no asumió obligación alguna a su respecto dado que, como es sabido, resulta ser un rasgo típico del corretaje que el corredor no actúa en representación de las partes y, por tanto, carece de facultades para obligarlas, al darse su intervención solo para establecer un nexo entre éstas.*

- CNCiv., Sala L, 15/3/2013, “Estévez Misa, Guillermo c/ Giorgis, Juan Ignacio s/ rescisión de contrato”:

... es menester establecer para resolver este caso si, como sostiene la actora, la reserva caducó por el silencio y la inacción del demandado; o si, en cambio, *existen elementos de convicción que, como sostiene el accionado, demuestran que la aceptación de dicha oferta era conocida y existió arrepentimiento del comprador [...]* Corresponde confirmar la caducidad de la reserva por silencio de la inmobiliaria demandada, pues, dado que esta constituye una oferta unilateral de compra hacia el propietario sujeta a aceptación, pierde vigor lo argumentado en cuanto a que esta hacía las veces del boleto de compraventa omitido, pues fue suscripta entre el corredor inmobiliario y el candidato a comprador, sin que existan constancias escritas, o de otro modo fehacientes, de que la aceptación fuera puesta en conocimiento del oferente [...] *El consentimiento sólo se perfeccionaba con la aceptación y su comunicación.* La oferta fue supuestamente aceptada un día después de hecha la reserva, sin la presencia de la parte actora, por lo que esta aceptación debía ser puesta en conocimiento del oferente. *No existen constancias escritas, o de otro modo fehacientes, de que el anoticiamiento haya sucedido [...]* Los elementos arrojados a la causa resultan insuficientes para demostrar lo sostenido por la inmobiliaria respecto de que la aceptación de la oferta de compra del inmueble era conocida por el vendedor, pues de lo declarado por el escribano no se in-

fiere necesariamente que hubiese tomado conocimiento de ello, no habiendo tenido en ningún momento contacto formal con la notaria designada por la demandada, con quien debía trabajar conjuntamente hacia la escrituración.

6. Conclusiones

Consideramos relevante entablar una redacción respecto de la reserva de compraventa conforme a lo señalado en su conceptualización y no asimilándola a un boleto de compraventa, ya que éste contiene una finalidad y consecuencias distintas. A través del asesoramiento notarial, es conveniente recomendar que en su redacción se encuentren presentes los siguientes elementos: plazo expreso y determinado, modo de notificación fehaciente por parte del vendedor al comprador en caso de aceptarla y la finalidad de la reserva en cuanto a la intención del reservante de que se retire de la venta el bien por el plazo estipulado y hasta tanto el vendedor se expida con su respuesta, aceptando la reserva o negándose a la misma. La reserva debe ser precisa y no tener elementos que puedan causar confusión con respecto a la verdadera intención que tuvieron las partes al momento de celebrarla.

Cabe reiterar que, desde el momento en que se configura la redacción de manera que parece más un boleto que una reserva, la jurisprudencia ha entendido en varias oportunidades que la misma era en sí un boleto de compraventa, basándose en que no es lo que literalmente dice el título del instrumento lo valederamente relevante, sino, más bien, cuál fue el verdadero sentido que las partes quisieron darle.