



“EL CONTRATO DE RESERVA Y SUS IMPLICANCIAS PRACTICAS”

Expositoras: Andrea Cecilia Spotorno.

Cecilia Belen Novoa.

Ponencia:

La reserva como acto precontractual y de utilización habitual dentro de la compraventa inmobiliaria, debe contener como elemento esencial “un plazo determinado” y una “forma de notificar” al comprador que su reserva ha sido aceptada.

Introducción:

Considerando la utilización diaria del instrumento de reserva, debemos procurar que el mismo tenga los elementos que hacen a su naturaleza jurídica y que generen en sí, una situación de coherencia con el real sentido que ambas partes quisieron darle. Hoy corroboramos a partir del análisis jurisprudencial, que el reservante se encuentra en una situación de debilidad respecto al vendedor, al momento de llevar adelante las negociaciones precontractuales y esto genera en si la necesidad de buscar un equilibrio entre las partes, a partir del debido asesoramiento en la redacción de la reserva. Muy comúnmente, vemos en las cláusulas, la redacción sobre la fecha de firma del boleto, la persona del Escribano como el profesional encargado de llevar adelante la escritura traslativa de dominio, y demás cláusulas, que no hacen bajo 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”* (CNCiv., sala G, agosto 12-1980, *“Figueiredo, Carlos c. Builder Propiedades S.R.L. y otros”*, ED 91-242; ídem en CNCiv., sala G, junio 3-1981, *“Lore, Rómulo c. Labaronne, Lía B.”*, ED 94-745). Teniendo presente esto, como es posible que en la misma reserva se estén configurando detalles que no hacen a la misma, (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 deje 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 solo 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 presente de las consecuencias reales que suceden a partir de ella, como 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 S.A. s/ordinario. CN. Com. Sala A, 14/5/2009.* 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 vendedor el mismo día de la firma del boleto, puede no aceptar la reserva, y devolverle, al potencial comprador, el importe dado por la misma, sin más. Esto en sí genera una situación de desventaja en contraposición con la del vendedor, ya que el mismo pudo haber reinvertido el importe dado en concepto de reserva, acrecentando si 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, ahora bien, el comprador ante el arrepentimiento de lo entregado, perderá la misma a favor del vendedor. Entendiendo esta falta de equilibrio que genera este instrumento consideramos como eje central para resolverlo, el debido asesoramiento para su redacción, y elementos esenciales que no pueden ser dejados de lados como lo son el plazo y la notificación por la aceptación o negativa de la reserva de compraventa de inmuebles.

La atipicidad como punto de análisis. Intento de conceptualización del Contrato de Reserva.-

Nuestro Ordenamiento Civil enumera a partir del artículo 1323 una serie de contratos que suelen clasificarse por la doctrina como “Contratos Típicos” diferenciándolos del resto de los contratos no regulados específicamente o “Contratos Atípicos”, aplicándose en consecuencia 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*”¹.

¹ V.K,D.G C/ M.D,E S/ Escrituración. Votantes Mendivil – Billordo, 18-12-2008.-

De acuerdo a lo recientemente planteado podríamos señalar que 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 u 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, ello a fin de lograr que las partes negocien las condiciones de celebración de un eventual contrato sobre el bien inmueble de interés, hasta efectivizar o no su aceptación, por parte del vendedor, generando como consecuencia en el primer caso la conclusión del negocio y en el segundo el dejarlo como si nunca hubiere existido.

Con esto, apuntamos a que la esencia o naturaleza jurídica del contrato en si es acercar a las partes a la negociación sin obligación para las mismas de concluir con dicho negocio.

Regulación Legal.-

Como bien sabemos, la reserva no se encuentra regulada legalmente por nuestra normativa. De manera tal, que su validez se encuentra contemplada bajo el principio de la autonomía de la voluntad que impera en nuestro ordenamiento jurídico (doct arts 1137 y 1197 CC).

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 su mayoría de veces, de oficial o escribano público. El texto lo redacta el corredor inmobiliario bajo las directivas de la autorización para comercializar el bien inmueble dada a su favor por el vendedor, justamente es útil destacar esto, ya que en su mayoría de veces, la tan famosa oferta en realidad termina siendo prácticamente un contrato de adhesión, porque en si la mayoría de cláusulas se encuentran estipuladas de ante mano por el corredor, y el reservante hace acotaciones muy breves generalmente relativas solo a l forma de pago.-

Funcionamiento en la Práctica Negocial.-

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.-

Ahora bien 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.-

II

Èsta siempre se formula *ad referéndum del comitente – propietario*, es decir y aquí viene el punto neurálgico de nuestra postura que es que esta misma y sus términos

^{II} CF Solari Costa, Osvaldo, “La reserva...”, cit, ps. 121 y 122

quedan sujetos a la expresa conformidad y aprobación de aquel, que deberá producirse dentro de un plazo de vigencia.-

Lo importante será 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.-

En nuestra opinión destacamos que el contrato de reserva deberá centrarse en dos elementos esenciales: uno será *el plazo* de aceptación de la misma, que tendrá que ser breve y expresamente determinado, porque como sostenemos, este es un contrato preliminar y se debe evitar que exista un manejo indeseado con el dinero brindado por parte del reservante.- Este plazo generalmente se extiende por siete, diez o quince días, durante el cual la inmobiliaria deberá simultáneamente comunicar al comitente - propietario de 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.-

Es importante destacar, que este elemento de análisis pasa desapercibido en la redacción de muchas reservas, pero resulta ser relevante a la hora de plantearse los conflictos en sede judicial, pues muchas de éstas contemplan la fecha del boleto, como fecha límite para que el vendedor acepte o no la reserva efectuada a su favor, pero que pasaría si la reserva se hizo en el mes de noviembre del 2013 y el boleto en caso de firmarse tiene fecha para el mes de abril del 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 de tiempo tan prolongado, ya que en la esencia misma de la reserva no primaria esta situación y es más, por parte del reservante seguramente no tenía presente, que de no estipularse fecha debería esperarse tanto tiempo.

Según surge de los antecedentes jurisprudenciales, que el comprador debe aguardar cierto tiempo para reclamar las sumas de dinero dadas en concepto de reserva. Si reclama antes pero dentro de un periodo coherente, dentro del cual el vendedor debió dar una respuesta, se vería perjudicado... pero 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.

III

Apuntamos a que el plazo de aceptación en un contrato de reserva debe ser breve y estar estipulado de antemano pues sólo eso brindara certeza para ambas partes.-

III CNCom., Sala A, 14/05/2009.

“Carrizo, Elena del Carmen c. Guarinello Inmobiliaria de Beltown S.A. s/ordinario.”-

El segundo elemento a tener en cuenta es el *medio fehaciente de notificar al reservante o futuro comprador – locador, de la aceptación de la reserva*. Este punto es dejado de lado al momento de redactarse los referidos contratos de reserva. Como también y no es cosa menor es dejado 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 si, y no es tenida en cuenta al momento de volcar lo pertinente en su contenido.

A pesar de que el mercado inmobiliario no los contemple, doctrina considerada ha propuesto en la redacción que se estime un plazo de aceptación y un medio fehaciente de notificación, conforme surge de los modelos presentados por Horacio Luis Pelosi en el Seminario Laureano Moreira sobre “Técnica Notarial” Mayo 1984.-

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”**

4

Es decir, que para realizar un análisis de las consecuencias de porqué fracasa una operatoria inmobiliaria una vez firmada la reserva, debe partirse de que se han dado por cumplido dos elementos esenciales a nuestro entender que son el plazo de aceptación de la oferta y su correcta notificación, los mismos brindaran certeza al reservante de que el instrumento tendrá efectos respecto a el y podrá hacerlo valer en caso de que no exista respuesta vencido el plazo, y no tener que esperar que judicialmente se resuelva hasta cuando el juez entienda razonable que el vendedor de respuesta respecto a la aceptación

4

CNCIV, Sala J, 1503/2013.
“Estévez Misa Guillermo c/ Giorgis Juan Ignacio s/ rescisión de contrato”

o no de la reserva. Una vez dado esto, consideramos que podrá realizarse un correcto juzgamiento de que 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, evitaremos perjuicios a las partes contratantes y juicios innecesarios donde se pone en tela de discusión, qué tipo de contrato se otorga, donde las partes nunca tuvieron en miras un boleto de compraventa.

Por último cabe comentar a todo lo dicho, que no compartimos la posición de aquellos doctrinarios que colocan cláusulas como ser la fecha de entrega de la posesión, fecha de escrituración, precio, forma de pago, cláusula del 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.-

Análisis Jurisprudencial

CNCIV, Sala G, 03/06/1981

"Lore, Rómulo c. Labaronne, Lía", ED, 94-744."

Extracto del Fallo: "...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 el proyecto de Unificación de la Reforma al Código Civil.-

CNCIV, Sala J, 28/04/2005

"Carballal c. Moran."-

Según el voto de la Dr. Wilde: "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 CONTRATACION,... que es un contrato en virtud del cual las partes se obligan a celebrar un contrato definitivo..."

CNCIV, Sala K,30/05/2005

"Ramírez Le Fort, Abel A. c. Magenta, Alicia y otros"

Extracto del Fallo: "...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 contrató.

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 pre-concepto 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, 06/07/2006

“**Frías, Patricia del Valle c. Cañardo, Hernando.**”-

Extracto del Fallo:“...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 seña 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 seña—, 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 comercial se interpreta de diferentes formas. Se considera a la reserva como seña o como indemnización siendo que nos encontramos en una etapa preliminar.-

CNCIV, Sala L, 19/07/2007

“Rizzo, Atilio c. Shenk S.R.L. y otros”

Extracto del Fallo: “...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 referéndum" 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.

Extracto del Fallo: “...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 referéndum" de la aceptación de los**

propietarios, v, consecuentemente, esperaría la celebración del correspondiente boleto de compraventa...

CNCom., Sala A, 14/05/2009.

“Carrizo, Elena del Carmen c. Guarinello Inmobiliaria de Beltown S.A. s/ordinario.”-

Extracto del Fallo: “...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...”

Extracto del Fallo: “...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 13/02/2002), 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; y al no haberse concretado la operación de compraventa inmobiliaria reservada ad referendum del vendedor con fecha 03/10/2001, y fecha 08/02/2002, con relación al inmueble sito en Esteban de Luca n° ..., 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 como se hace necesario fijar un plazo de aceptación...evitando incertidumbre

para el comprador.- No puede generarse desequilibrio entre partes.-

Extracto del Fallo: “...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 Scaella, Liliana Beatriz y otro.”

Extracto del Fallo: “...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 negociaciones, 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 transcripto 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 c. García Sale, Jorge Alberto.”

Extracto del Fallo:”...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.-

Extracto del Fallo: “...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, 30/04/2010

“Gómez, María de los Ángeles c. Cordis S. A”

Extracto del Fallo: “...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 estas...”

CNCIV, Sala J, 1503/2013

“Estévez Misa Guillermo c/ Giorgis Juan Ignacio s/ rescisión de contrato”

Extracto del Fallo: (...) 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 arrimados 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 infiere 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.

Conclusiones:

Consideramos relevante entablar una redacción respecto a la Reserva de Compraventa conforme a lo señalado por la misma en su conceptualización y no asimilándola a un Boleto de Compraventa, ya que este último contiene una finalidad y consecuencias distintas a la Reserva. Es conveniente desde el asesoramiento del notariado recomendar en su redacción que 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 respecto a la verdadera intención que tuvieron las partes al momento de celebrarla, reiteramos que desde el momento que se configura la redacción pareciendo 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, cual fue el verdadero sentido que las partes quisieron darle a la misma.

Bibliografía:

- **Mariano Esper**, “Intermediación en Contratos Inmobiliarios”, Abeledo Perrot, Edición 2010.-
- “La reserva de compra inmobiliaria” LL 200-B-117.-
- **Taina de Brandi, Nelly A**, “Reserva de Compra `ad referéndum` del vendedor”, XXVII Seminario Teorico Practico Laureano Moreira, 21 y 22/10/1993, Academia Nacional del Notariado, ps 76-80.-
- **Oswaldo Solari Costa**, Compraventa, Reserva de Compra, Inaplicabilidad del articulo 1202 del Código Civil, Juris`prudencia, Revista del Notariado N° 860.-
- **Weis, Claudia I .- Codino, Ezequiel D**, “La reserva ad referéndum y su alcance jurídico en la practica inmobiliaria”JA 200-I-745.-
- Borda, Guillermo A, Tratado de Derecho Civil, Parte General, t I, 6° edicion, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1976.-