

EL CONTRATO DE MEDIACIÓN. PRUEBA DE SU CONTENIDO

CARLOS BELTRÁ CABELLO
Secretario Judicial

Palabras clave: contrato de mediación, naturaleza, incumplimiento.

ENUNCIADO

En el Juzgado de 1.^a Instancia n.º 1 de Briviesca se presentó demanda de juicio ordinario por parte de la empresa Inmobiliaria Gestinmob S.L. frente a D.^a Antonia P.T. en pretensión del cobro de honorarios por una intervención efectuada por la actora en un contrato de compraventa de inmueble celebrado por la ahora demandada con terceros.

En la contestación a la demanda la demandada manifiesta que no hubo encargo alguno de venta como prueba el hecho de que no exista nota de encargo alguno, hubo un contrato de compraventa por el que la inmobiliaria se comprometía a elevar a pública la venta del inmueble y a abonar a la demandada un precio pero tenía una vigencia de 6 meses, plazo superado cuando la demandada vendió el inmueble.

CUESTIONES PLANTEADAS:

1. Naturaleza del contrato de mediación.
2. Prueba de dicho contrato.
3. Consecuencias de su incumplimiento.

SOLUCIÓN

Hemos de partir de un criterio general establecido por la Jurisprudencia, en el contrato de mediación o corretaje, como el planteado, la obligación de remunerar al corredor nace si el negocio promovido, que interesa al oferente, se celebra como resultado de la actividad mediadora de aquel, sin que sea precisa la consumación o realización efectiva del contenido del negocio final, siendo suficiente la perfección del mismo, es decir, su nacimiento a la vía jurídica. En el caso de la compraventa, cuando se hubiere convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado. Ello es así porque la actividad mediadora concluye cuando se otorga el contrato. Este otorgamiento equivale a la consumación del contrato de corretaje. La ejecución consumativa del contrato final, el de compraventa, es competencia exclusiva de los contratantes, quedando al margen el corredor, por lo que no puede hacerse depender de aquella el percibo de su remuneración, salvo que se haya pactado expresamente. Este es el criterio sentado por el Tribunal Supremo con criterio prevalente y prácticamente uniforme, por lo que únicamente podrá concluirse que el agente tendrá derecho a percibir su comisión si acredita que ha cumplido con el encargo que se le había encomendado, si es que este existía.

En el presente supuesto planteado y dada la existencia de dos posturas contrapuestas, la actora alega que la demandada le encargó la tramitación y la gestión de la venta de un inmueble de su propiedad y la demandada manifiesta que sí hubo conversaciones, pero en ningún caso encargo que le impidiera a ella llevar a cabo la venta de modo particular como así verificó y lo acredita, o más bien impide su acreditación, el hecho de que no exista la nota de encargo que es requisito general y habitual en este tipo de negocios.

Es cierto que el derecho a la percepción de honorarios pretendidos por la actora surgirá del requisito previo del encargo o contrato expreso que encomiende esas gestiones de venta, y luego del éxito de la propia gestión o intermediación salvo pactos diferentes, en orden a la exclusividad o no y al tiempo de duración, pero solo surgirá el derecho de cobro de la cumplida prueba de la relación contractual.

El contrato de agencia inmobiliaria debe acreditarse y no cabe, por tanto, reclamar el pago de unos servicios de quien no contrató su prestación debiendo la reclamante acreditar tales extremos, es decir, los servicios del agente deben ser retribuidos tanto si el negocio proyectado se realiza con su intervención inmediata como cuando el comitente se aprovecha de su gestión para celebrarlo directamente. Es también un principio admitido e inconcluso el de que quien formula el encargo asume la obligación de abonar el coste del corretaje.

Igualmente hemos de señalar que el contenido del denominado contrato de agencia inmobiliaria, le convierte en un contrato de «resultado» en el sentido de que el mediador es acreedor de su retribución solo cuando se alcanza el objetivo como consecuencia de su mediación. El simple encargo y las meras gestiones no generan derecho a la retribución en el mediador sino que ha de contribuir eficazmente al resultado de la operación. El cobro de la retribución se halla sometido a la condición de

la celebración del contrato pretendido, y además a que ese contrato tenga lugar como consecuencia de la actuación del mediador. Cuando no interviene en la venta el mediador carece de derecho a ser remunerado por la actividad que hubiera podido desplegar en la función encomendada, puesto que no se adeuda la retribución si el contrato se realiza sin que sea decisiva su intervención.

En el supuesto de hecho planteado la actora no acredita de modo incuestionable la existencia del encargo en virtud del cual los demandados deban abonar sus supuestos honorarios. El pacto que había entre ellos no era un encargo sino un contrato de compraventa entre la actora y la demandada en virtud del cual aquella se obligaba a elevar a escritura pública la venta del inmueble a un tercero por un precio fijado en el contrato y que debía abonar a la demandada, transcurrido dicho plazo sin efectuarlo dicho contrato quedaba sin eficacia y la demandada podía realizar la venta a quien quisiera incluso a aquellos que en virtud de dicho contrato de compraventa hubieran ido a visitar la vivienda por cuanto no había encargo alguno.

Por tanto, en este caso no hay nota de encargo, ni documento suscrito y firmado por ambas partes en el que se documente tanto la realidad del encargo como las condiciones del mismo, al menos en lo referido a su duración, la posible exclusividad y la remuneración que deba percibir el agente. Lo que existía era un contrato de compraventa en el que la demandante interviene como comprador y en el que se estipula que la escritura pública de compraventa se otorgaría antes de seis meses, tiempo transcurrido en exceso cuando la demandada vendió y se pactó igualmente que el comprador tiene opción, si así lo creyera oportuno, de ceder los derechos que le otorga dicho contrato, siempre y cuando respete la forma de pago estipulada en el mismo.

Es decir, el comprador, la demandante, puede ceder a un tercero, vender, por el precio fijado en el contrato cantidad que debería entregar a la demandada, independientemente de que venda por un precio superior.

Por tanto, en el presente supuesto no se da la figura típica del encargo de venta que todos conocemos sino que se efectúa a través de una figura, que no deja de ser simulada, de compraventa por la que la inmobiliaria se convierte en propietaria y es ella la que venda en su propio nombre comprometiéndose al abono de determinadas cantidades a la «real propietaria», lo que no implica un encargo propiamente dicho pues hay cambio de «propietario».

SENTENCIAS, AUTOS Y DISPOSICIONES CONSULTADAS:

- Código Civil, arts. 1.445 y ss.
- STS (Sala 1.ª) de 21 de febrero de 1999.
- SSAP de Salamanca, de 14 de diciembre de 2000, y Barcelona (Secc. 17.ª), 10 de julio de 2002.