

CIVIL

MEDIACIÓN INMOBILIARIA
(CASO PRÁCTICO)

Núm.
117/2005

CARLOS BELTRÁ CABELLO
Secretario Judicial

ENUNCIADO

En el juzgado de primera instancia núm. 2 de Teruel se ha presentado demanda de reclamación de cantidad por parte de la entidad InmoFincas S.L. frente a doña Antonia S. S., por entender que esta última debía abonarle la comisión pactada en el contrato que ambas firmaron, por el cual la señora S. S. entregó la gestión de la venta de su vivienda a la entidad demandante.

En el ámbito de su gestión la entidad actora efectuó diversas visitas a la vivienda que iba ser vendida. Una de dichas visitas fue la que posteriormente adquirió la vivienda, pero dicha adquisición no fue efectuada utilizando la inmobiliaria como gestora sino que fue vendida directamente por parte de la demandada.

Efectuada dicha venta la inmobiliaria efectuó diversas reclamaciones abajo y demandada instándole a que abonará la comisión pactada en el contrato de mediación que ascendía al 3% sobre el precio de venta que fue de 325.000 euros.

La demandada, señora S. S., en todo momento se ha negado a abonar dicha comisión por entender que las personas que han adquirido su vivienda cuando efectuaron la visita de la misma no la realizaron estando ella en la vivienda y por lo tanto, que carece de legitimación pasiva para ser demandada, y que en ningún momento, ella tuvo ninguna relación con ellas y es por lo que cuando posteriormente los compradores acudieron, ya sin la agencia, nuevamente su vivienda ella pactó directamente la venta de la misma y como no intervino la agencia no cree que deba abonar comisión alguna.

CUESTIONES PLANTEADAS:

1. Naturaleza del contrato de mediación. Contenido.
2. Conclusión.

SOLUCIÓN

1. El contrato de mediación o corretaje o contrato denominado *facio ut des*, es aquel por el que una de las partes, el corredor, se compromete a indicar a la otra, el comitente, la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o a servirle para ello como intermediario a cambio de una retribución.

En dicho contrato de corretaje puede establecerse que se rija por la normativa general de las obligaciones y contratos, contenida en los Títulos primero y segundo del Libro Cuarto del Código Civil (CC), y en el que el derecho del agente o corredor al cobro de sus honorarios ha de nacer desde el momento en que quede cumplida o agotada su actividad mediadora, es decir, desde que, por su mediación, haya quedado perfeccionado el contrato de compraventa cuya gestión se le había encomendado, perfección que se entiende producida, obviamente, desde que el vendedor y el comprador, se ponen de acuerdo sobre la cosa y el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado a no ser que en el respectivo contrato de corretaje se haya estipulado expresamente que el corredor solamente cobrará sus honorarios cuando la compraventa haya quedado consumada.

En el supuesto de hecho planteado, por las partes se firmó un contrato en virtud del cual el ahora demandante se comprometía a efectuar la venta de la vivienda de la ahora demandada por un precio cierto fijado en 350.000 euros obligándose la vendedora a abonar a la inmobiliaria una cantidad igual al 3% del precio final por el que se efectuara la venta de la vivienda, sin que ningún caso dicho precio pudiera ser inferior a 300.000 euros.

La entidad inmobiliaria cumplió con sus obligaciones, las determinadas en el contrato, puesto que no sólo publicó el inmueble objeto de venta sino que realizó hasta seis visitas con clientes a la vivienda hasta que uno de ellos pareció interesarse por la misma. Lo que en el supuesto de hecho queda reflejado, y por ello nos encontramos ante esta situación, es que la entidad inmobiliaria en ningún caso tiene control alguno sobre la parte compradora y si ésta se pone en contacto con la vendedora por su propia iniciativa la inmobiliaria no puede exigirle nada por cuanto nada le liga a ella, lo que no es óbice para que pueda exigir a la vendedora la comisión que ésta debía abonar en virtud de la venta realizada con aquellas terceras personas, las cuales tuvieron conocimiento de que la vivienda estaba en venta por medio de la inmobiliaria y no sólo conocimiento, sino que acudieron a verla acompañados de un agente de aquélla.

En definitiva, el derecho del agente al cobro de sus honorarios nace en el momento en que queda cumplida o agotada su actividad mediadora, es decir, desde que por su intervención queda perfeccionado el contrato principal cuya gestión se le había encomendado, cuando los contratantes se ponen de acuerdo sobre sus elementos esenciales, a no ser que en el respectivo contrato de mediación se haya estipulado expresamente que el agente solamente cobrará sus honorarios cuando el contrato principal haya quedado consumado.

Así pues, los honorarios del agente se devengan, salvo pacto expreso que contemple otra modalidad o circunstancia, desde el momento en que de su actividad resulte aquello para lo que se le con-

trató, el contrato o negocio jurídico objeto de la mediación, lo que evidencia la falta de remuneración de las actividades preliminares y precontractuales, salvo siempre estipulación específica al respecto.

Por ello de los presupuestos fácticos constatados en el presente caso, resulta incuestionable que el demandante tiene el derecho que reclama en cuanto se perfecciona el contrato de compraventa del inmueble de la demandada con personas presentadas por la agencia actora, lo que hace surgir el derecho de ésta a la percepción de los honorarios pactados por su intervención como agente mediador, siendo llano que tal derecho se consolidó con el ingreso en su patrimonio del producto de la venta del inmueble, y sin que pueda tener acogida la excepción opuesta por la demandada de falta de legitimación pasiva por considerar que ella no tuvo conocimiento de la visita efectuada por la inmobiliaria a su vivienda con los terceros a los que posteriormente vendió la vivienda.

Por ello, en ningún caso puede ser acogida dicha excepción, pues conforme establece el artículo 1.717 del CC, cuando se trata de cosas propias del demandante aparece *ipso facto* el mandato, puesto que el mandatario no puede disponer o actuar con relación a ellas, y estamos ante una representación de «contemplatio domini, *ex re vel ex facti circumstantiis*» y, de otro, el artículo 1.727 de dicho cuerpo legal preceptúa claramente en lo que el mandatario se ha excedido, no queda obligado el demandante sino cuando lo ratifica expresa o tácitamente, ratificación tácita que se da cuando el poderdante se aprovecha de los actos celebrados con extralimitación del poder por el apoderado, o se desprenda dicha ratificación de actos concluyentes e inequívocos, de manera que el demandante, sin hacer uso de la acción de nulidad por él ejercitable, acepta en su provecho los efectos de los ejecutados sin su autorización, poniendo con ello de manifiesto su consentimiento concordante con el del tercero, con lo que el contrato no puede reputarse inexistente y queda dotado de validez desde su origen, y la actuación verificada por el mandatario habrá quedado consolidada como de forma genérica establecen, entre otros, los artículos 1.259.2, 1.309 y el citado 1.727.2 del CC, preceptos que junto a la doctrina jurisprudencial derivada de su aplicación, hacen mención a la existencia de una responsabilidad «adjectitia qualitatis», a una *actio in re in verso* en evitación de un enriquecimiento injusto, cuantificado en el presente supuesto en el importe de la comisión pactada en el caso de venta del inmueble, habiéndose acreditado el derecho a su cobro tanto por el registro de visitas efectuadas a la vivienda por parte de la inmobiliaria, como por la nota simple del registro de la propiedad en la que consta que la misma ha sido adquirida por aquellas personas que fueron a la vivienda con un agente inmobiliario de la actora y con posterioridad a dicha visita.

Como colofón al presente supuesto, y a su explicación, hemos de señalar que el mismo versa sobre la interpretación del contrato litigioso, contrato que se integra en los llamados de colaboración y gestión de intereses ajenos cuya esencia reside en la prestación de servicios encaminados a la búsqueda, localización y aproximación de futuros contratantes, a la consecución del resultado, es decir, en la puesta en contacto de personas interesadas en celebrar entre ellas un contrato.

El Tribunal Supremo lo define como el contrato por el que una persona llamada oferente, mediador o comitente, encarga a otra que recibe el nombre de corredor mediador, el informe acerca de la ocasión u oportunidad de concluir con persona o personas distintas un negocio jurídico o que realicen las oportunas gestiones para conseguir el acuerdo de voluntades encaminadas a lograr la

contratación, comprometiéndose, por ello, a satisfacer la retribución que se denomina premio en el supuesto de que dicho ulterior contrato llegue a perfeccionarse.

Se trata, por tanto, de un contrato atípico o innominado, consensual, principal, oneroso y bilateral que obliga básicamente al corredor a desarrollar una determinada actividad de gestión en orden a procurar la celebración del negocio que persigue el oferente teniendo, además, obligaciones complementarias como la de información, discreción, lealtad y rendición de cuentas, y por parte del oferente las de reembolsar los gastos ocasionados al gestor y remunerarle, salvo pacto expreso en otro sentido, si su actividad gestora fue eficaz para la perfección del negocio final, independientemente de la consumación o realización efectiva de su negocio.

2. Como conclusión puede señalarse en el supuesto planteado que la demandada que había contratado con la demandante la venta de su vivienda a cambio de una remuneración por la gestión que ésta efectúe tiene obligación de abonar dicha comisión, aun cuando la venta no fuera realizada en el marco de actuación de la inmobiliaria pero sí lo fue con personas que fueron puestas en contacto con la vendedora a través de la gestión de la misma, gestión que debe ser remunerada independientemente de la consumación o realización efectiva del negocio, lo que no sucede en el presente caso pues sí se consumó la venta.

Debe señalarse, por último, aunque no es objeto del presente supuesto, que si la vendedora pacta con una inmobiliaria lo que se denomina exclusividad, ésta no impediría que el vendedor pudiera concertar personalmente el negocio final, no impediría la acción directa de actuación por cuenta propia de la vendedora, lo que dicha exclusividad impide es la intervención de otro gestor inmobiliario.

SENTENCIAS, AUTOS Y DISPOSICIONES CONSULTADAS:

- Código Civil, arts. 1.259, 1.309, 1.717 y 1.727.
- SSAP de Lleida (Secc. 2.^a), de 2 de diciembre de 2004; de Zaragoza (Secc. 4.^a), de 23 de junio de 2004 y de Madrid (Secc. 11.^a), de 28 de mayo de 2004.