

EL ENCARGO DE VENTA, UN CONTRATO DE CORRETAJE INMOBILIARIO.

1.1.- CONCEPTO : EL ENCARGO DE VENTA ES UN CONTRATO DE CORRETAJE O MEDIACIÓN [inmobiliaria].

Bajo la genérica denominación de corretaje o mediación se recoge una figura contractual que se encuadra en los denominados **contratos de colaboración y gestión de intereses ajenos**, caracterizados porque la prestación del servicio se dirige a poner en contacto o en relación a personas interesadas en celebrar entre ellas un determinado contrato o negocio jurídico.

Así se podría definir como aquel contrato en el que *“una de las partes se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un determinado contrato entre la otra parte y un tercero que habrá de buscar al efecto”*;

- **Las sentencias de 10 de marzo de 1992 y 19 de octubre de 1993 del Tribunal Supremo** indican que *“la esencia de la mediación radica en que la función del mediador está dirigida a poner en conexión a los que pueden ser contratantes, sin intervenir en el contrato ni actuar como mandatario”*.

1.2.- ALGUNAS NOTAS CARACTERÍSTICAS DE LA NOTA DE ENCARGO

- a) La labor de la agencia inmobiliaria consiste en poner en contacto a dos o más personas para que concluyan un negocio jurídico, pero sin intervenir personalmente en el contrato.
- b) En virtud de dicho contrato la agencia inmobiliaria asume la obligación de desplegar la actividad necesaria para promover la conclusión del contrato [publicidad, contactos, etc] pero no se obliga a obtener el resultado pretendido pues no depende de su voluntad que el contrato llegue a celebrarse.
- c) La agencia inmobiliaria finalizará su actividad mediadora y tendrá derecho a su remuneración cuando se perfeccione el contrato pretendido.

- d) Accesoriamente la agencia puede asumir prestar otra serie de servicios como los de asesoramiento, gestión, etc; entrando estas actividades no ya en la esfera del contrato de corretaje sino del mandato o la prestación de servicios.

1.3. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS SUJETOS INTERVINIENTES EN LA MEDIACIÓN.

OBLIGACIONES DEL AGENTE INMOBILIARIO:

(A). Cumplir el Encargo: La obligación básica del mediador inmobiliario consiste en desarrollar una determinada actividad de gestión en orden a procurar la celebración del negocio que persigue el cliente. Así una vez aceptado el encargo del cliente la obligación fundamental del mediador es una prestación de hacer (artículo 1088 del Código Civil), que consiste en desplegar la actividad mediadora que estime necesaria según la naturaleza del encargo recibido y el contenido de éste.

En el desarrollo de su conducta mediadora, el profesional ha de obrar con la diligencia de un ordenado comerciante, con lealtad y buena fe, como señala la sentencia del Tribunal Supremo de 25 de octubre de 1963. El incumplimiento de tal obligación en los términos pactados genera responsabilidad contractual por dolo y culpa. La pasividad del mediador burla la confianza que ha depositado el cliente.

(B).- Seguir instrucciones. Para cumplir con la gestión encomendada el mediador deberá seguir las instrucciones recibidas del cliente o de las dos partes si de ambas se recibe el encargo.

(C).- Actuar con Diligencia y Buena fe. El mediador asume la obligación de actuar diligentemente [artículos 1104 y 1719 del Código Civil y artículo 255 Código de Comercio], lo que supone no debe de actuar en contra de los intereses de su cliente una vez aceptado el encargo; así por ejemplo debe de abstenerse de proponer la celebración del contrato con personas que conoce son incapaces o de notoria insolvencia, o sobre cosas cuyos vicios o defectos igualmente conoce.

(D).- Información. El mediador ha de mantener informado al cliente de la marcha y desarrollo de su actividad, poniendo en su conocimiento los datos y circunstancias que conozca y puedan influir en la celebración del contrato pretendido

(E).- De Discreción. El mediador debe guardar secreto de las gestiones confiadas y de las instrucciones recibidas de sus clientes.

(F).- Lealtad. El mediador ha de actuar en beneficio del cliente, asesorándose y tratando de que el negocio final se celebre en las condiciones contractuales más favorables para éste, sin que ello suponga restricción y menoscabo de la independencia y autonomía de su labor gestora.

(G).- Cumplir la normativa de consumo. Por tratarse el cliente de la agencia inmobiliaria de un consumidor, la agencia inmobiliaria debe de observar y cumplir la normativa en materia de consumo.

2.- DERECHOS DEL AGENTE INMOBILIARIO.

(A) .- Ser Retribuido. La retribución del agente inmobiliario según nuestro Tribunal Supremo es un elemento natural y esencial del contrato de corretaje y que existe aunque el contrato guarde silencio al respecto, salvo pacto expreso en contrario.

La remuneración o más técnicamente el corretaje supone una compensación al mediador por su actuación mediadora y tiene derecho al pago de la misma si la condición de la que pende se cumple, es decir, si el contrato objeto de la mediación efectivamente se concluye por su actuación. Así para que el corredor inmobiliario tenga derecho a cobrar el corretaje, no basta con la efectiva realización del contrato proyectado o pretendido y del que el mediador no es parte contratante, sino que es necesario que dicha realización sea resultado de su actividad intermediadora.

(B).- Pago de Gastos: La jurisprudencia y la doctrina científica consideran que los gastos que han sido hechos efectivos por el mediador durante su gestión, están incluidos en el corretaje u honorarios que recibe en el caso de que se concluya el contrato proyectado y, en consecuencia, el cliente no viene obligado a abonarlos, salvo pacto expreso en contrario.

OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL CLIENTE.

A) No obligación de Contratar.- Es mayoritaria la doctrina que admite que, salvo pacto en contrario, la persona que dio el encargo no tiene obligación de contratar si el mediador tiene éxito en su gestión aunque el contrato por concluir tenga todas las condiciones propuestas.

Pactándose la obligación de contratar el cliente en determinadas condiciones, el mediador no podrá forzarle a la contratación efectiva pero sí podrá por su incumplimiento pedirle la correspondiente indemnización por daños y perjuicios (artículo 1101 y 1124 del Código Civil).

B) Retribuir al Mediador.- La obligación principal del cliente es la de abonar al mediador la remuneración pactada una vez que ha cumplido con su obligación y se ha perfeccionado el contrato pretendido.

C) De suministrar a la inmobiliaria lo necesario para realizar la gestión. El cliente también viene obligado a proporcionar al mediador los datos y elementos necesarios para efectuar la gestión.

D) De información. El cliente tiene la obligación de informar al mediador acerca del desarrollo de posibles relaciones pre-contractuales que tenga con terceros que han sido puestos en contacto por la labor de mediación del corredor, esto es, de las ofertas y contraofertas, posible conclusión del contrato y condiciones o si llega el caso de su frustración definitiva al objeto de realizar la liquidación de la retribución u otro derecho válidamente pactado o seguir con la búsqueda de otros posibles interesados.

E) De pagar gastos. La jurisprudencia y generalidad de la doctrina consideran que los gastos que han sido hechos efectivos por el mediador durante su gestión, están incluidos en el corretaje que recibe y, en consecuencia, el cliente no viene obligado a abonarlos salvo pacto expreso en contrario.