

**ANÁLISIS DEL CONTRATO DE CORRETAJE EN EL CONTEXTO
INMOBILIARIO**

LAURA MARCELA PATIÑO RAMÍREZ

ASTRID NATALIA GIRALDO GIL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA LATINOAMERICANA

FACULTAD DE DERECHO

MEDELLÍN

2017

**ANÁLISIS DEL CONTRATO DE CORRETAJE EN EL CONTEXTO
INMOBILIARIO**

LAURA MARCELA PATIÑO RAMÍREZ

ASTRID NATALIA GIRALDO GIL

Monografía presentada como requisito para optar al título de Abogada

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA LATINOAMERICANA

FACULTAD DE DERECHO

MEDELLÍN

2017

NOTA DE ACEPTACIÓN

FIRMA DEL PRESIDENTE DEL JURADO

FIRMA DEL JURADO

Medellín, 14 de noviembre de 2017

Dedicatoria

De: Laura Marcela Patiño Ramírez

A Dios...

A mi madre, Olga Lucía Ramírez Mejía, porque te debo la alegría de vivir y tu acompañamiento incondicional a lo largo de mi vida; te encargaste de sembrar y regar todos los días los valores que tengo hoy en día. Por el amor y la ternura que les das a todos lo que te rodean. Porque ¡eres lo mejor!

A mi hermano, Juan Sebastián Patiño Ramírez, porque ha sido un placer crecer a tu lado y compartir todas nuestras alegrías y desafíos, pero lo más importante siempre puedo contar contigo y tú, conmigo.

A todas las personas que están a mi lado en todo momento, Cruz Helena Ramírez, Argiro Gómez, Gloria Gonzales y Fernando Guerrero.

De: Astrid Natalia Giraldo Gil

A mi familia, a mi mamá, Rosa María, quien es mi faro, a quien se lo debo prácticamente todo y quien con su ejemplo, positivismo y buena actitud me ha hecho la mujer que hoy soy.

A mi papá, Luis Adolfo, quien a lo largo de mi vida me demostró con su inquebrantable sentido de lucha, que trabajar duro me conducirá siempre a conseguir lo que quiero.

A mi hermana Sandra, quien siempre ha sido, es y será la voz de mi conciencia y aunque a veces discrepemos, sé que en mi vida, sea cual sea mi destino, siempre estará ahí para mí como siempre lo hizo a lo largo de este proceso.

Para ellos, quienes en este camino se hicieron mis más fuertes eslabones para nunca decaer y en mis momentos de desazón estuvieron ahí. Soy una mujer privilegiada por pertenecer a esta familia. Los amo...

A mis abuelos maternos y paternos quienes pese a que algunos ya partieron de este mundo, me enseñaron a no darme por vencida ni a renunciar a mis metas.

Agradecimientos

A la Universidad Autónoma Latinoamericana, por abrirnos las puertas al conocimiento y la sabiduría y brindarnos un espacio para la formación en la defensa de los otros, la verdad y la justicia.

A todos los maestros que nos transmitieron sus conocimientos y amor por el Derecho, quienes escogieron como misión en su vida formar profesionales que amen la verdad y la justicia

A nuestro asesor, por su gran experiencia, paciencia y contribuciones al desarrollo de este documento.

Contenido

1. Capitulo Introductorio	12
1.1. Descripción del Problema	13
1.2. Pregunta de Investigación	16
1.3. Justificación.....	16
1.4. Objetivos	18
1.4.1. Generales.....	18
1.4.2. Específicos	18
2. Marco Referencial de la Investigación	19
2.1. Antecedentes de la Investigación.	19
2.2. Marco Teórico	23
2.2.1. Derecho Positivo.....	23
2.2.2. El Derecho Consuetudinario y las Costumbres Jurídicas.	25
3. Diseño metodológico.....	29
3.1. Revisión documental.....	30
3.2. Experiencias personales.	31
4. La Perspectiva Socio-Jurídica del Contrato de Corretaje Inmobiliario en Colombia	32
4.1. El Contrato de Corretaje Inmobiliario en Colombia según el Derecho Positivo. .	34
4.2. Obligaciones Existentes en el Contrato de Corretaje para las Partes Implicadas en el Proceso.	40
4.2.1. Responsabilidad del Intermediario o Corredor.	41
4.2.2. Obligación de Medios y de Resultado.	42
4.2.3. Obligación del Corredor de Verificar al Vendedor.....	45

4.3. El Contrato de Corretaje Inmobiliario desde las Costumbres Mercantiles en Colombia.....	49
4.4. Problemáticas actuales en Materia de Corretaje Inmobiliario en Colombia.....	56
4.4.1. Prácticas realizadas por el corredor inmobiliario para el cumplimiento de sus compromisos.....	56
4.4.2. Captación	57
4.4.3. Publicación.....	58
4.4.4. Atención al Cliente	59
4.4.5. Proceso de Venta.....	59
5. El Contrato de Corretaje Inmobiliario en el Derecho Comparado en Estados Unidos	60
6. Recomendaciones Generales para la Normalización Contractual de la Labor del Corredor Inmobiliario en Colombia.....	64
6.1. Normalización del Contrato de Corretaje Inmobiliario en Colombia.....	64
6.2. Registro Único Nacional de Corredores Inmobiliarios (RUNCI).....	66
6.3. Certificación Profesional de los Corredores Inmobiliarios.....	66
6.4. Formación Continua de los Corredores Inmobiliarios	67
7. Conclusiones.....	68
Referencias.....	70
Anexos	76

Lista de Anexos

Anexo A. Modelo de un Contrato de Corretaje Inmobiliario.	76
--	----

Resumen

El corretaje inmobiliario es una actividad comercial que en Colombia se torna importante para el desarrollo económico y social del sector inmobiliario, la cual es ejercida por un agente de intermediación denominado corredor; quien contribuye con los procesos de negociación al respecto. Debido a la ausencia de normas tanto en el derecho positivo como consuetudinario, con respecto a los aspectos contractuales de la misma, se han presentado diversas problemáticas para llevarla a cabo. Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo central de la presente monografía es analizar los fundamentos jurídicos del contrato de corretaje inmobiliario en Colombia, según el derecho positivo y las costumbres mercantiles; lo cual se realizó mediante una investigación cualitativa. La recopilación de la información se efectuó a través de una revisión documental y de experiencias personales. Se puede concluir que los preceptos jurídicos positivos y consuetudinarios actuales acerca del corretaje inmobiliario en Colombia son insuficientes para contrarrestar la informalidad y las problemáticas que esta labor presenta.

Palabras claves: *corretaje inmobiliario, derecho positivo, derecho consuetudinario, costumbres mercantiles.*

Abstract

Real estate brokerage is a commercial activity that in Colombia becomes important for the economic and social development of the real estate sector, which is exercised by an intermediary agent called a broker; who contributes to the negotiation processes in this regard. Due to the absence of normativity in both positive and customary law, with respect to the contractual aspects of the same, several problems have arisen to carry it out. Taking into account the above, the main objective of this monograph is to analyze the legal bases of the real estate brokerage contract in Colombia, according to the positive law and the mercantile customs; which was done through qualitative research. The collection of information was done through a documentary review and personal experiences. It can be concluded that current positive and customary legal precepts about real estate brokerage in Colombia are insufficient to counteract the informality and problems that this work presents.

Keywords: *Real estate brokerage, positive law, customary law, mercantile customs.*

1. Capítulo Introductorio

En Colombia, el corretaje inmobiliario tiene buena aceptación en el ámbito económico y empresarial ya que de acuerdo con el Código de Comercio de país, se trata de una actividad que permite la intermediación de un tercero, denominado *corredor*, quien mediante su experiencia y sus conocimientos en el mercado, se ocupa de la promoción, consecución de clientes, del proceso de negociación y la celebración de un contrato de promesa de compraventa de un bien inmueble que se encuentra en manos de otra persona (Presidente de la República de Colombia, 1971).

La gestión de los corredores contribuyen con el buen comportamiento del sector inmobiliario, el cual durante el período 2014-2015, alcanzó ingresos operacionales por 2.720,3 miles de millones, una ocupación laboral equivalente a 14.622 personas empleadas a través de diversas modalidades de contratación; incluso logró una participación en el PIB nacional del 2,7% (Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE], 2016, 2017).

No obstante lo anterior, el contrato y la labor de corretaje inmobiliario se encuentra normalizado en el derecho positivo colombiano de una forma generalizada con respecto al proceso de intermediación realizada por los corredores, por lo tanto no existen preceptos enfocados con precisión acerca de esta actividad; lo cual ha ocasionado el aumento en el nivel de informalidad de las personas que ejercen como corredores, fomentando la desconfianza por parte de los usuarios de este tipo de servicio. En el derecho consuetudinario, se cuentan con ciertas prácticas certificadas en cuanto a la fijación y el cobro de una comisión por parte del corredor a su cliente, pero no aborda el tema del contrato.

Además, pese a los grandes vacíos sobre el tema en la ley colombiana, se intentan manifestar las diferencias fundamentales que existen entre las obligaciones de medios *versus* las

obligaciones de resultados en este tipo y clase de contratos, las problemáticas pragmáticas que lo rodean, así como las responsabilidades del corredor, su idoneidad en el campo, su alto nivel de gestión y los controles y vigilancia inherentes al gremio; aspectos que hace imperativa la necesidad de normativizar la labor y de crear una agremiación que les exija a los corredores inmobiliarios, una serie de requisitos, calidades y cualidades específicas. Más que en su relevancia, se enfatiza en la necesidad de crear un lenguaje unificado a través de una ley positiva, que se complemente con capacitaciones, conferencias y talleres para preparar a los corredores y a las inmobiliarias en el manejo del mercado, en este caso el inmobiliario, y cómo conocer sus derechos, deberes y sanciones, con miras a que tengan claro cuándo existe o no remuneración del corredor.

1.1. Descripción del Problema

El corretaje inmobiliario es una actividad comercial mediante la cual una persona denominada corredor, con conocimientos en el mercado, cumple la función de intermediación entre dos o más personas, con el propósito de celebrar un negocio comercial de un bien inmueble en particular (Zambrano Mutis, 2012). Se trata de una ocupación laboral asociada al sector de actividades inmobiliarias y de alquileres, el cual en Colombia de acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2016) registró durante el período 2014-2015, 2.720,3 miles de millones en ingresos operacionales con una producción bruta de 2.641,1 miles de millones. Adicionalmente, las empresas de este sector ocuparon en total 14.622 personas, de las cuales 10.599 correspondieron a personal permanente, 3.527 empleados con contratación directa y 496 correspondieron a otro tipo de vinculación, incluyendo la labor de corretaje inmobiliario. Sumado a esto, las actividades inmobiliarias y de alquiler de viviendas en el territorio nacional

participaron el segundo trimestre de 2017 con un 2,7% del Producto Interno Bruto (PIB) de la nación (DANE, 2017).

La ciudad de Medellín, no ha sido ajena a este comportamiento positivo del sector inmobiliario y de bienes raíces, ya que según la información que mes a mes recaba La Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia (2017a), como ente de mayor control del desempeño de la función de todo aquello que acontece en este sector; registró entre el año 2016 y 2017, un volumen de negocios inmobiliarios equivalentes a 6.318. Además, se identificó que entre enero y abril del año 2017, Belén y Laureles con 68 y 53 negocios realizados respectivamente; son las dos zonas donde se presenta un mayor comportamiento de este sector. De igual forma, se estimó que el mayor precio por zona se paga en el barrio El Poblado, por un valor de \$600 millones y el menor precio corresponde a la zona de Boston, equivalente a \$157 millones.

Teniendo en cuenta los anteriores resultados, así como lo planteado por Zapata Vega (2013), los corredores inmobiliarios a través de su labor de intermediación y comportamiento calificado, no solo contribuyen con el crecimiento de este sector económico sino que también a través de sus prácticas y conocimientos especializados en el mercado de propiedad raíz, generan una estela de respeto y confianza en el cliente y, por ende, en el mercado inmobiliario. Incluso, permite que las asesorías realizadas con ambas partes, sean profesionales y contribuyan con la consecución de sus respectivos objetivos comerciales, en cuanto a la transacción que se adelanta, respondiendo cada una de sus inquietudes.

Sin embargo, el corretaje inmobiliario se ha visto entorpecido por altas tasas de informalidad, equivalente al 33,4% del total de empleados del sector inmobiliario (Escobar, 2017), lo cual se atribuye a su desarrollo histórico basado en la costumbre y en la experiencia heredada sin la educación formal requerida para su desempeño y para asumir con responsabilidad su labor,

la cual conlleva altos riesgos, dado el valor promedio de los precios de los negocios a desarrollar, las implicaciones sociales y jurídicas y el nivel de conocimiento necesario, para que aun existiendo los riesgos propios de los negocios; no se propicien malas prácticas que entorpezcan o generen traumatismos en las negociaciones, que dicho sea de paso hacen que la labor del corredor se torne hostil, pues los hay inescrupulosos que solo pretenden captar el dinero de los clientes y dejan de lado, relaciones como el estado jurídico de la propiedad a vender, la procedencia de los fondos o el respectivo pago de la comisión causada, solo por nombrar algunas circunstancias (Zapata Vega, 2013; Casa Editorial El Tiempo, 2015).

Retomando la información suministrada por La Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia (2017b) se ha podido evidenciar además, que el corretaje inmobiliario tiene una creciente necesidad con respecto a su normalización en el derecho positivo del país, en relación con los límites, derechos, deberes y obligaciones del corredor y de quienes acuden al uso de sus servicios, tanto de venta como de compra de propiedades. Sumado a la imperante necesidad de normalizar los fundamentos jurídicos y empíricos implicados con los contratos de corretaje inmobiliario. Esta concepción, en palabras de Parra Benítez (1993) se puede plantear de la siguiente forma:

La labor del corredor no es espontánea, sino, en cambio, encargada. Y debe recordarse que el consentimiento para la celebración de un acto o negocio jurídico no siempre es expreso o manifiesto. La mera tolerancia, aún, seguida de signos positivos que revelen la adhesión a la actuación del intermediario, constituye uno de los modos de formarse ese consentimiento (p. 78).

En este sentido, si bien se toma la labor del corredor como esporádica y en muchos casos, vulnerada por la costumbre en la que se desarrollan los negocios, cabe resaltar cómo se construye el consentimiento para lo entendido del preciso desarrollo de la labor del corredor. Al respecto, La Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia (2017a) agrega que no solo en cuanto a las ventas sino a los comportamientos de los negocios inmobiliarios, será pertinente que cada negocio de este tenor tenga un gestor, para este caso el corredor inmobiliario, quien desarrollará su trabajo con relación a las manifestaciones del mercado.

1.2. Pregunta de Investigación

¿Cuáles son los fundamentos jurídicos del contrato de corretaje inmobiliario en Colombia, según el derecho positivo y las costumbres mercantiles? ¿Qué acciones se podrían adelantar para optimizar la labor del corredor inmobiliario en Colombia?

1.3. Justificación

Con la descripción del problema de investigación, planteado en líneas previas se pretende crear una conciencia y una expectativa que sirvan como abre bocas a la elaboración y delimitación que requieren los negocios pactados a través del contrato de corretaje inmobiliario, que a la fecha ha sido un tipo de contrato atípico que se deja de lado, dada la naturaleza que lo aqueja y que para los fines de esta monografía de investigación es abordado desde sus referentes teóricos y prácticos, para esclarecer el cómo y por qué se hace necesaria la regulación en el tema.

Esta investigación se considera válida por cuanto reconoce el servicio del corredor inmobiliario como el de un facilitador en la comunicación entre el comprador y el vendedor teniendo presente lo indicado por el Código de Comercio colombiano, como base en el acto

mercantil en su Artículo 1340 (Presidente de la República de Colombia, 1971). Así pues, la tarea del corredor es coordinar dos o más personas en la celebración de un negocio jurídico, por medio de su respectivo contrato y teniendo presente su conocimiento acerca del Código de Comercio y la capacidad de análisis y adecuación de términos según las condiciones de localización y variación de la oferta y la demanda.

A la luz del Código de Comercio colombiano, este tipo de contrato como tal requiere atención especial por sus connotaciones legales y el contenido de lo que se lleva a cabo en éste, que constituyen en últimas, situaciones estrictamente jurídicas, tales como: contratos de mera tenencia, contratos de promesa de compraventa, entre otras; con connotaciones atinentes al tema de la propiedad raíz y que son de dominio del corredor inmobiliario. Así, entonces, se hace evidente que el corredor no solo necesita claridad acerca de los derechos que lo protejan, sino también de los mínimos requerimientos educativos relacionados con el desempeño de su labor.

En este sentido, la relevancia de este trabajo radica también en que a la fecha, para el sector inmobiliario de Colombia, no existen regulaciones importantes que ofrezca estructura y soporte al desempeño del corredor inmobiliario, de donde deviene un análisis conciso que muestre, no solo el comportamiento actual del contexto inmobiliario sino los vacíos o fallos que hacen que el trabajo de los corredores precise mayor respaldo jurídico.

Adicionalmente, esta investigación pretende ahondar en la necesidad de que existan medios de regulación para el desempeño del trabajo del corredor inmobiliario, no solo para que brinden protección a su labor, sino para que se evite el abuso de los mismos corredores; de ahí que se estructure una normativa, inexistente a la fecha, se conforme una agremiación controladora y se expongan las razones por las que la mera costumbre o la simple dogmática no son suficientes para

reglamentar y regular una labor relevante desde el punto de vista jurídico y que se halla tan desprotegida.

1.4. Objetivos

1.4.1. Generales

Analizar los fundamentos jurídicos del contrato de corretaje inmobiliario en Colombia, según el derecho positivo y las costumbres mercantiles.

1.4.2. Específicos

- Reconocer la perspectiva socio-jurídica del contrato de corretaje en el sector inmobiliario en Colombia.
- Describir la normativa en el derecho comparado del continente americano como medio de protección y perfeccionamiento del contrato de corretaje para el sector inmobiliario en Colombia.
- Plantear recomendaciones generales que contribuyan con la normalización de la labor del corredor inmobiliario en Colombia.

2. Marco Referencial de la Investigación

2.1. Antecedentes de la Investigación.

El corretaje en Colombia es una actividad comercial que contiene todavía muchos aspectos inestables e inconclusos por parte de la legislación y sus decretos, hasta la concepción y definición del mismo. Esta realidad, se ilustra en la penuria de las fuentes investigativas, teóricas y hasta prácticas que se encuentran en el medio, dificultando este ejercicio académico, así como también los procesos jurídicos sobre el corretaje mismo. Por lo anterior, los escasos trabajos intelectuales que han abordado el tema en cuestión, son expuestos a continuación.

Eduardo Espinosa Benedetti (2012) se ha propuesto en su trabajo de grado “*El corretaje inmobiliario en Colombia*”, analizar la regulación del corretaje en el país, a través de un tratamiento de los diversos conceptos que se relacionan con el caso, como: *comisión*, *corredor*, *responsabilidad precontractual*, y por supuesto *corretaje*, haciendo además un paralelo con la regulación en los Estados Unidos, como forma de evaluar las fortalezas y debilidades del caso nacional. El desarrollo de su trabajo ha determinado una necesidad por reglamentar de manera más rigurosa el ejercicio de corretaje que se da en Colombia, de revisar el Código de Comercio, reajustar las autoridades competentes del caso, y a darle un lugar predilecto al sector de Finca Raíz, todo ello en contraposición al corretaje libre, que hasta ahora es el que impera en las costumbres mercantiles:

El corretaje inmobiliario libre, en nuestra humilde opinión debe ser eliminado. El hecho de permitir el corretaje libre, permite que cualquier persona pueda desempeñar actividades de corretaje; algunas veces sin tener ningún tipo de capacitación o experiencia al respecto;

generando informalidad en el negocio lo que impide en algunas ocasiones que la norma entre a discernir los conflictos que se presentan (Espinosa Benedetti, 2012, p. 49).

Con base en la investigación de Espinosa Benedetti (2012) es posible desarrollar un análisis del corretaje en el país, en términos de los derechos positivos y el tratamiento que hasta ahora ha evidenciado el sector, a través de las referencias legislativas, la ampliación conceptual de los elementos claves en cuanto a corretaje se refiere, y finalmente, a los casos de estudios que exponen la concepción teórica de corretaje en ámbitos prácticos y reales.

En un ámbito mucho más práctico, Jorge Parra Benítez (1993) en su artículo “*Contrato de Corretaje*”, publicado en la Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Pontificia Bolivariana, desarrolla con mayor detalle las características, procedimientos, terminología y responsabilidades de las diferentes partes que se involucran en un contrato de corretaje inmobiliario. Aunque su trabajo se aborda de manera general con respecto a los diferentes tipos de corretaje, sus ideas y la normativa abordada allí, se enlazan con el campo de finca raíz.

El problema desarrollado por Parra Benítez (1993) está orientado en ahondar el proceso de contratación que se lleva a cabo dentro del corretaje, independiente de su tipo. A saber, se expone allí cada uno de los puntos clave que deben ser tenidos en cuenta para concluir con éxito un acuerdo de esta índole, basado en la normativa que ofrece el Código de Comercio, pero sobre todo, de acuerdo a las dinámicas, experiencias propias del sector, y el estudio que el autor hace del tema, al parecer por su propio ejercicio. A modo de conclusión, y como respuesta al debate de si el corretaje es o no un contrato, vale la pena extraer que:

El de corretaje es un contrato de colaboración y, como se ha puesto de relieve, de naturaleza mercantil. No hay corretaje civil, por tanto. Y esto lleva a que su reglamentación se busca es en el Código de Comercio y, sólo en los supuestos que éste prevé, como vacío o aplicación extensiva de la [normativa] civil de obligaciones y contratos, según el artículo 822, se aplicará el Código Civil (Parra Benítez, 1993).

Adicional, al anterior artículo de investigación, se encontró que para la elaboración de un plan de negocios de una empresa que propone ofrecer y ejecutar servicios al sector inmobiliario y de finca raíz, entre ellos de corretaje, se hace necesario definir una serie de elementos conceptuales y funcionales de los diferentes procesos comerciales que la empresa desarrollará. Por esto, se hace importante retomar un caso con dichas características como antecedente de esta monografía, y el cual se puede encontrar en el “*Plan de Negocios Empresa de Consultoría y Corretaje Inmobiliario*” presentado por García Puentes (2014), que tiene como objetivo general:

[Realizar un] Análisis de mercado, técnico, administrativo, legal, económico y financiero para evaluar la factibilidad del proyecto empresarial de una compañía de Corretaje y Consultoría Inmobiliaria, analizando en detalle las dimensiones del proyecto dentro del contexto del mercado inmobiliario de Bogotá y de Colombia (p. 10).

Para cumplir este objetivo, se realizó un estudio de mercado para identificar oportunidades de negocio, la competencia, la segmentación de su público, la definición de los recursos dispuestos para alcanzar el objetivo, estrategias de implementación, comunicación y control, entre otros aspectos; a través de entrevistas, encuestas, datos estadísticos y observación y lectura del sector.

En sus conclusiones, García Puentes (2014) expone que la consultoría inmobiliaria en el país es aún incipiente, asunto que para el proyecto empresarial es una oportunidad, y que en ámbitos del estudio aquí planteado, esboza *grosso modo* las debilidades comerciales con que cuenta el sector, y que de igual manera introducen algunas relaciones con las actividades legislativas en Colombia. Su principal razón de ser en esta investigación se encuentra en la exposición de los requerimientos funcionales demandados por el sector, en cuanto a contratación se refiere, y así mismo al comportamiento económico del sector, donde particularmente el mayor margen de ingresos los tiene el corretaje.

Así mismo, Giraldo y Ospina (2016) han desarrollado una investigación en torno a la comparación que puede darse entre las agencias comerciales y el corretaje, definiendo la base y las características de ambas, e indagando acerca del impacto que tienen las primeras frente a las segundas en términos jurídicos. A pesar de que su estudio profundiza en las agencias comerciales de finca raíz, su tercer objetivo específico: “determinar la afectación del mínimo vital en el corretaje por la implementación del contrato de Agencia Comercial” (Giraldo Giraldo & Ospina Zapata, 2016, p. 23), alude al asunto, que a lo largo de este trabajo se estudia. La metodología implementada para dicho fin fue mixta, en cuanto combina métodos cualitativos y cuantitativos, para los cuales uso las fuentes teóricas respecto a las normativas involucradas, así como también encuestas a personas que se relacionan con el campo en cuestión (abogados y corredores).

La conclusión que busca responder las afecciones producidas por la agencia comercial al corretaje, reza que la “implementación de la agencia comercial no afecta el mínimo vital del corretaje, porque ésta última cuenta con un respaldo que está anclado en el imaginario cultural colectivo, lo que sin lugar a dudas le garantiza la permanencia en el tiempo” (Giraldo Giraldo & Ospina Zapata, 2016, p. 45). Esta conclusión es realmente importante, aunque la fuente en cuestión

se asemeja teórica y conceptualmente a las demás, el punto en concreto anteriormente presentado despeja, una serie de interrogantes y alarmas respecto al estado jurisprudencial del corretaje en Colombia.

2.2. Marco Teórico

La construcción referencial y conceptual que se presenta en este capítulo, se desarrolla desde dos enfoques esenciales: el teórico y el normativo; de tal manera que se expone la postura teórica de Hans Kelsen (1982) acerca del Derecho Positivo, la cual está fundamentada en las normas jurídicas escritas como ejes centrales del Estado y que se integra a su vez, con la Teoría del Normativismo, planteada por este mismo autor. Se denotan también los fundamentos teóricos que sustentan la costumbre desde su concepción como fuente del derecho y hasta su aplicación y desarrollo en el contexto mercantil. Adicionalmente, se abordan *grosso modo*, los preceptos normativos colombianos que de una forma u otra sustentan la labor del corredor inmobiliario y los contratos que celebra con motivo de dicha gestión.

2.2.1. Derecho Positivo.

El Estado, entendido como una organización de la sociedad que tiene la finalidad de brindarles a los individuos que la conforman, un entorno apropiado para su desarrollo como ser humano mediante una convivencia armónica entre la libertad y el poder. Para lograr este propósito, el Estado tiene la función de dictar un sistema normativo que regule el comportamiento de sus ciudadanos (Subgerencia Cultural del Banco de la República, 2015); denominado en el ámbito jurídico como: Derecho Positivo, cuya definición se relaciona con un conjunto de “ordenamientos jurídicos con leyes y constituciones (...) que debe estar acorde con los tiempos, es decir enfrenta

un flujo evolutivo que lo obligará a reforzar sus estructuras” (Kelsen, 1982 citado por Vera Lara, 2000, p. 21).

Desde la perspectiva del derecho positivo, uno de sus autores más representativos al respecto es Hans Kelsen (1982), quien manifiesta que la ciencia del derecho, es una ciencia normativa, es decir que se deriva de un ordenamiento jurídico hecho para ser cumplido, por esto las normas promulgadas con sustento en esta axioma poseen dos características esenciales, las cuales se explican a continuación.

- **Validez.** Para considerar que una norma es válida, es necesario que esta en realidad exista, es decir que exprese un acto y regule determinadas contingencias sobre un comportamiento humano en particular, las cuales previamente son ordenadas, mandadas, prescritas, preceptuadas, admitidas, permitidas, autorizadas. La validez de una norma puede ser limitada, cuando se dictamina de antemano, un territorio en particular donde será aplicada y el tiempo durante el cual estará vigente. Además, la norma puede tener una validez ilimitada, cuando se refiere a las diversas conductas a las cuales se aplica y a los individuos que orienta con la misma (Kelsen, 1982).
- **Eficacia.** En lo concerniente con esta característica, es posible indicar que se logra la eficacia de una norma cuando esta es cumplida por los individuos a quienes rige, según el contenido de la misma; por lo tanto una norma que es válida, pierde su calidad de eficacia cuando las personas actúan en contraposición con los actos tipificados; situación que si perdura en el tiempo, ocasiona que pierda su validez (Kelsen, 1982).

Como se puede observar con las características de las normas mencionadas en breve, es pertinente indicar que la eficacia es condición una para la validez de la misma, en la medida en que la segunda surge en el momento mismo en que se reglamenta un acto específico realizado por las personas que integran una sociedad, con su respectiva condición o sanción para hacer que esta se cumpla; ya que si este último criterio no se práctica a cabalidad, la validez de la norma jurídica se va perdiendo (Vera Lara, 2000).

Para complementar los principios básicos sobre el derecho positivo y las normas, Kelsen (1982) basado en las concepciones teóricas sobre el Positivismo Normativo, plantea que dado “el carácter dinámico del derecho, una norma vale en tanto y en la medida en que ha sido producida en la forma determinada por otra norma; esta última configura el fundamento inmediato de validez de la primera” (p. 232). A partir de esta noción, Kelsen (1982) propone su propia construcción escalonada del orden jurídico de las normas, encabezado por las 1) normas constitucionales promulgadas a través de su Poder Legislativo (el Congreso de la República en Colombia) y que conforman la Constitución Política o Carta Magna de cada Estado, siguiendo después la siguiente jerarquización en forma descendente: 2) Leyes, 3) Decretos, 4) Decreto Reglamentario, 5) Resoluciones Supremas, 6) Resoluciones Ministeriales, 7) Resoluciones Administrativas y 8) Ordenanzas Municipales (Flores Choque, 2014).

2.2.2. El Derecho Consuetudinario y las Costumbres Jurídicas.

En contraposición con el derecho positivo y su enfoque basado en el conjunto de normas válidas y eficaces que rigen una sociedad en particular, que niega la existencia de un derecho anterior a cualquier norma jurídica positiva, por lo que los enunciados fundamentados bajo otros criterios diferentes al derecho positivo y sin estar escritos como debe ser, pueden ser utilizados

para crear normas que desde esta perspectiva, no se pueden considerar ni válidas ni eficaces. No obstante, en este sentido, ha surgido el Derecho Consuetudinario, definido por Barié (2003) como una categoría jurídica de derecho romano *ius consuetudinis* que reconoce en las costumbres una fuente de legalidad, ya que son reconocidas y compartidas por una colectividad, aunque no están vinculadas a las leyes escritas promulgadas por una autoridad política constituida, por lo general el Estado.

De acuerdo con la anterior conceptualización, el elemento esencial del Derecho Consuetudinario, es la costumbre, la cual “en un sentido *amplio* se define como cualquier uso o práctica de la vida social (...). [Y] en sentido *estricto*, es un uso o práctica popular que ha adquirido valor o categoría jurídica (...) <que no es escrito>” (Olaso J. & Casal, 2007, p. 154). Desde esta perspectiva, es posible indicar que la costumbre jurídica sólo tiene calidad como fuente formal del derecho en los ordenamientos jurídicos romano germanos como el colombiano, cuando la ley tiene superioridad sobre esta, por lo tanto en este caso, la costumbre puede ser *secundum legem* (a favor de la ley) o *praeter legem* (regula situaciones que la ley no regula) (Hernández Díaz, 2010).

Dado su carácter romano canónico y según la Legislación de Partidas se estableció que adicional al uso repetitivo, para que la costumbre alcance el estatus de norma positiva de derecho, también debe cumplir con los siguientes requisitos:

- 1°.- Que fuese el uso conforme al Derecho Natural y favorable al bien común, (...) la costumbre "debe ser con justa razón e non contra la ley de Dios, ni contra Derecho natural, ni contra procomunal [bien común] de toda la tierra del lugar do se hace".
- 2°.- Que se estableciese públicamente y no por actos furtivos o clandestinos.
- 3°.- Que fuese tolerado por el legislador.

4°.- Que la observancia de este uso originario de la costumbre fuese constante y general durante el plazo de 10 o 20 años.

5°.- Que se hubiesen dictado, de acuerdo con el uso establecido, dos sentencias uniformes (Jiménez París, s.f., p. 2).

Según los referentes teóricos y conceptuales explicados en acápites previos, es posible indicar que las prácticas o usos repetitivos de una actividad en particular, considerados como una costumbre, puede alcanzar su calidad de norma jurídica cuando cumple a cabalidad con los elementos o requisitos mencionados en breve. Además, es posible dilucidar que de acuerdo con su concepción teórica y empírica abarca a todo el derecho en conjunto, es decir se puede presentar en cada una de las disciplinas que integran al derecho, tales como: laboral, penal, tributario, internacional, civil, entre otras. Cabe mencionar que esta última, es la disciplina del derecho que se ocupa de la costumbre mercantil, la cual para efectos de la presente investigación, se entiende como “aquellos hechos repetitivos y generalizados [que se dan en el contexto comercial], con la convicción de quienes la practican, de que es jurídicamente obligatoria” (Vargas Gómez, 2010, p. 9). De igual forma, como se ha referenciado *a priori*, la costumbre mercantil también requiere la existencia en un momento dado, de los siguientes elementos:

- **Generalidad.** Se refiere al hecho que la práctica o conducta debe encontrarse lo suficientemente extendida dentro de grupo social concreto en el cual encuentra arraigo.
- **Publicidad.** Se refiere a la necesidad de que la práctica o conducta respectiva se realice sin el más mínimo asomo o pretensión de clandestinidad, de tal manera que no sea objeto de ocultamiento alguno.

- **Reiteración.** Es un elemento temporal, referente a la extensión de la práctica en el tiempo.
- **Uniformidad.** (...) se refiere a que la práctica es la misma en todos los casos, de tal suerte que presenta siempre un contenido idéntico y un mismo sentido (Guzmán Serrano, Turcios Chávez, & Marín Vigil, 2007, p. 15).

A grandes rasgos, se observa que las costumbres jurídicas y mercantiles favorecen el derecho positivo y los ordenamientos normativos de un Estado, en el sentido de que orienta la creación de normas y leyes válidas y eficaces basadas en lo que los ciudadanos consideran como un acto real y necesario para el desarrollo de determinadas actividades, como sucede con el corretaje inmobiliario en Colombia, el cual si bien no está normalizado de forma contundente ni en su totalidad en el cuerpo legislativo del país, sí dispone de una serie de costumbres que permiten que la labor del corredor pueda ser respaldada con respecto a los negocios y contratos que celebra durante su proceso de intermediación.

3. Diseño metodológico

En concordancia con los lineamientos institucionales de la Universidad Autónoma Latinoamericana, la presente monografía se enmarca en la línea de investigación, ya que se pretende aportar conocimientos nuevos y pertinentes acerca del contrato de corretaje inmobiliario, un tema que de acuerdo a lo referenciado en el marco teórico, es relevante para el desarrollo jurídico y comercial del sector y de la labor que realizan los corredores al respecto; sin embargo, se ha abordado someramente, lo que se convierte en una oportunidad adecuada para analizar dicha temática desde el derecho positivo y consuetudinario.

Adicionalmente, según los objetivos planteados con esta monografía, de acuerdo con su enfoque y siguiendo los referentes teóricos de Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2010); el tipo de investigación utilizado es cualitativa ya que “se fundamenta en una perspectiva interpretativa centrada en el entendimiento del significado de las acciones de seres vivos, sobre todo de los humanos y sus instituciones (busca interpretar lo que va captando activamente)” (p. 9). Como puede observarse con esta definición, existe correspondencia con el proceso investigativo referenciado en esta monografía, debido a que en atención a los vacíos normativos y jurídicos sobre el tema, se pretendió analizar el contrato de corretaje inmobiliario desde su perspectiva socio-jurídica hasta su desarrollo en el derecho comparado en Estados Unidos; haciendo énfasis en las exigencias y los requisitos que deben cumplir los agentes de bienes raíces en este país, lo que permitió comprender la labor del corretaje inmobiliario y los preceptos legislativos que fundamentan su ejecución, así como el planteamiento de recomendaciones generales orientadas a la normalización de dicha actividad.

Para complementar lo anterior, el método empleado para elaborar la investigación fue el analítico ya que este consiste en la descomposición y desintegración de un todo en cada una de las partes que lo constituyen, con el propósito de estudiarlas y establecer relaciones entre sí y en conjunto (Ruiz Limón, 2006). En este sentido, con la presente monografía se determinaron y analizaron los elementos socio-jurídicos del derecho positivo y las costumbres mercantiles relacionadas con el contrato de corretaje inmobiliario y las obligaciones inherentes al contrato de corretaje; a partir de los cuales se establecieron los fundamentos normativos que rigen este tipo de contrato y las necesidades legislativas que requiere para su optimización en la práctica.

Retomando los aportes de Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2010) con respecto al enfoque cualitativo, las técnicas utilizadas para la recopilación de información que dieron respuesta a los objetivos propuestos con la presente monografía, se describen a continuación:

3.1. Revisión documental.

Con respecto a la primera técnica, se llevó a cabo la exploración de diversas fuentes bibliográficas relacionadas con los fundamentos teóricos acerca del derecho positivo según los planteamientos propuestos por Kelsen (1982) y el consuetudinario o de las costumbres, entre estas las mercantiles. Adicionalmente, se examinaron los documentos en los que reposan los preceptos normativos colombianos sobre el contrato de corretaje inmobiliario y aquellos que regulan la labor del corredor, haciendo un comparativo con el desarrollo jurídico del tema en Estados Unidos.

Para la ejecución de esta técnica, se revisaron múltiples fuentes documentales, con una temporalidad entre los años 2010-2017, tales como: Libros, artículos de revistas especializadas, trabajos de grado, informes estadísticos nacionales y sectoriales, en especial atención, con aquellos

escritos suministrados por La Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia; artículos de prensa, documentos referenciados en diversos sitios web y las respectivas fuentes de derecho nacionales e internacionales implicadas con el tema (leyes, jurisprudencia, decretos, etc.).

3.2. Experiencias personales.

Para complementar la revisión documental, también se referenciaron las experiencias personales de las autoras de la presente monografía, obtenidas a través de su propio desarrollo laboral en el sector inmobiliario, las cuales contribuyeron con la adopción de una visión empírica acerca de los usos y las costumbres mercantiles que se entretajan en torno al contrato de corretaje inmobiliario.

4. La Perspectiva Socio-Jurídica del Contrato de Corretaje Inmobiliario en Colombia

Antes de ahondar acerca del contrato de corretaje inmobiliario en Colombia desde su enfoque socio-jurídico, es indispensable comprender a que hace referencia esta expresión, por lo tanto se comienza con las conceptualizaciones sobre corretaje, corredor, pacto y corretaje; para continuar con las principales características normativas y sociales de este último término, según el derecho positivo y consuetudinario nacional.

En su acepción básica, la Real Academia Española (RAE, 2014) define las palabras corretaje, corredor, pacto y contrato de corretaje; de la siguiente forma:

“1) *Corretaje*: Diligencia y trabajo que pone *el corredor* en los ajustes y ventas. 2) *Corredor*: El que por oficio interviene en almonedas, ajustes, apuestas, compras y ventas de cualquier género de cosas. 3) *Pacto*: Concierto o tratado entre dos o más partes que se comprometen a cumplir lo estipulado. 4) *Contrato de corretaje*: contrato que obliga a una de las partes a facilitar o promover, a cambio de una comisión, la celebración de un determinado contrato entre la otra parte y un tercero” (párr. 1).

Con base en estas nociones, es pertinente abordar la definición de corretaje como acto jurídico, esto es, *contrato de corretaje*, que es aquel contrato en el cual la parte denominada “*Corredor*”, se obliga con la otra parte denominada “*Proponente*”, la cual está interesada de celebrar un determinado negocio jurídico, a ponerla en comunicación con unos terceros con quienes probablemente podrán realizar y finalizar satisfactoriamente dicha celebración (Parra Benítez, 1993). Así mismo, se comprende el contrato de corretaje como “un contrato típico,

consensual y de colaboración; en el cual pueden intervenir dos o más partes (bilateral o plurilateral) sin que se desvirtúe su naturaleza y sin que sea prohibido por la ley” (Espinosa Benedetti, 2012, p. 6). Al respecto, Arrubla Paucar (2002) agrega que el contrato de corretaje también se puede definir como aquel en el que se halla “un comerciante profesional, que a cambio de una remuneración, pone todo su esfuerzo para concretar la oferta y la demanda y promover la conclusión de contratos mercantiles” (p. 455). Adicionalmente, este tipo de contrato se puede considerar de carácter principal “porque aun siendo preparatorio para otro, no depende más que en la producción de algunos de los efectos y tiene su propio objeto y causa, independientemente y separados de los de aquel” (Martínez Val, 1979 citado por Espinosa Benedetti, 2012, p. 7); es decir, tiene una existencia completamente aparte del negocio buscado.

No obstante, con base en el Código Civil colombiano desde su artículo 28, se interpreta el corretaje como un servicio que va encaminado a un fin único, obtener la culminación de un acto o negocio jurídico, y que por consiguiente el corredor es un intermediario y su tarea, labor o misión es el trámite de todos los actos esenciales y necesarios, que se entienden como ajustes preparatorios, para que así un grupo de personas puedan acordar una acción determinada (Congreso de la República de Colombia, 1887). La verdadera labor del corredor es la intervención efectiva para lograr una comunicación asertiva entre un potencial comprador y la inmobiliaria; de acuerdo con el numeral 8 del artículo 20 del Código de Comercio, el corretaje es un acto mercantil (Presidente de la República de Colombia, 1971). Adicionalmente, el Código de Comercio en su artículo 1.340 señala que:

Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas con el fin

de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculados a las partes sin estar vinculados a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación (Presidente de la República de Colombia, 1971).

Con base en la aplicación de hermenéutica a esta norma, se entiende entonces que las partes son las que se encargan de perfeccionar el contrato o negocio jurídico y que el corredor solo se ocupa de crear una fuente de comunicación eficaz entre estas. Además, en términos generales, es posible indicar que el contrato de corretaje inmobiliario, es un documento importante para respaldar la labor del corredor y los intereses de las personas que pretenden cerrar el negocio ya que a través de este, se definen con claridad las disposiciones y que surtirán efecto al momento de iniciar y culminar la actividad de corretaje, incluyendo el pago efectivo de la comisión.

4.1. El Contrato de Corretaje Inmobiliario en Colombia según el Derecho Positivo.

En esta sección se reflexiona sobre los principios jurídicos atinentes a los contratos civiles y mercantiles, a los que el de corretaje inmobiliario queda vinculado y de alguna forma hace evidente, a un nivel más alto, la necesidad de una normativa propia que dé la posibilidad de regular en mayor medida el desarrollo de estos negocios y aún más de los deberes y derechos ya también limitantes, que sean necesarios al interior del desarrollo del contrato de corretaje.

Por otra parte, desde una concepción personal, se ilustra la importancia de definir una calidad y cualidad especial para el corredor, toda vez que los contenidos que pueden tocarse al interior de estos negocios por tratarse de propiedad raíz, pueden contar con diferentes tipos de gravámenes, prendas, hipotecas, afectaciones y demás figuras, con implicaciones jurídicas, sin que para ello baste con la simple experiencia del corredor y se eviten soluciones poco ortodoxas que a

futuro solo propician el desgaste innecesario del aparato jurisdiccional y mayor congestión del mismo. Además, se ha encontrado que: “la actuación del corredor está circunscrita al desarrollo del contrato de corretaje y debe tener un conocimiento especial de los mercados. En relación a los sujetos el corredor puede ser una persona natural o jurídica” (Platinum Relocation, 2016, párr. 1).

Según el ya mencionado artículo 1.340 del Código de Comercio y en adición al concepto proferido por Carpintero Moreno, Galindo Miranda y Correa Forero (2003): “nuestra legislación mercantil le da al corredor la calidad de comerciante, ya que, para el ejercicio del corretaje es indispensable conocer el mercado, es decir, ser profesional y tener cierta experiencia en el tráfico mercantil” (p. 17); es posible establecer entonces que la labor del corretaje es una actividad o acto comercial ya que para su desarrollo es vital conocer del mercado, esto es tener conocimientos concretos y experiencia en este campo mercantil, por lo cual puede inferirse, con fundamento en la legislación mercantil en su artículo número 10, que los actos mercantiles solo podrán ser realizados, elaborados o desarrollados por las personas naturales o jurídicas que tengan la calidad de comerciantes.

De igual forma, el corredor debe contar con independencia frente a la persona que le encomienda un encargo, ya que es claro que el primero no cuenta con ninguna clase de subordinación frente a quien le recomienda una tarea, para lograr un fin, el cual es la creación de una comunicación eficaz y asertiva para lograr con éxito un negocio jurídico. En tal sentido, Gómez Mejía (1980, citado por Carpintero Moreno, Galindo Miranda y Correa Forero, 2003) afirma que:

La persona llamada corredor, se obliga frente a otra u otras, con respecto a las cuales no existe relación de colaboración, dependencia, mandato o representación, a desplegar

una actividad necesaria para la búsqueda de posibles interesados en la conclusión de un negocio y relacionarlos con la persona que les confirió el encargo” (p. 17).

Como se mencionó en breve, el corredor se debe comprometer a hacer todo lo necesario para propiciar un acercamiento efectivo y, por ende, todas las labores previas, para así crear un buen ambiente entre el proponente y el interesado. Por otra parte, la celebración de un contrato de corretaje puede llevarse a cabo mediante documento privado autenticado ante notario y debe cumplir con los requisitos generales exigidos por la ley, como identificación de las partes, objeto del contrato, etc., e incluir cláusula compromisoria para la eventual solución de conflictos o incumplimientos por alguna de las partes (ver anexo A). Se aclara que en este tipo de contratos, no es necesario la firma de un poder debido a que el corretaje es un contrato de mediación, por lo cual “a discreción de las partes, se le podrá otorgar exclusividad al corredor para desarrollar la actividad encomendada dependiendo del negocio posterior a concretar” (Espinosa Benedetti, 2012, p. 7).

Es indispensable resaltar que todos los corredores deben de tener claridad acerca de los intereses de quien les ha puesto en confianza un encargo, para así poder defenderlos, pero también se precisa que el corredor, de forma lícita y objetiva, defienda los intereses de ambas partes. Garrigues (1987) señala que “en este caso es natural que el corredor esté obligado a defender los intereses tanto de uno como de los futuros contratantes que depositaron en él su confianza” (p. 298). Otra de las características de este tipo de contrato es que es *intuitio personae*, ya que la parte que contrata, localiza a una persona que cumpla unas características que le permitan ejecutar la tarea encomendada, pero estas características por sí solas no serán suficientes para el buen desempeño de las tareas encargadas, pues se debe tener confianza y seguridad en quien será

corredor para contratarlo, en palabras de Arrubla Paucar (2002) lo expresa de la siguiente forma: “el fundamento de esta gestión gira en torno al carácter del profesional del corredor y la **confianza** que ha inspirado en quien realiza el encargo” (p. 420) (negrita por fuera de texto).

Así, puede afirmarse que el contrato de corretaje será indelegable ya que el contratante escogió a este corredor porque reunía unos requisitos específicos y personales, y si el corredor llegara a delegar dicha tarea para la que él fue escogido, sin el visto bueno del que lo contrató, se estaría frente a un incumplimiento de contrato tal y como lo especifica el artículo 1.346 del Código de Comercio, el cual indica que el corredor que falte a sus deberes o quebrante la lealtad necesarios en todos los negocios jurídicos, se hará responsable no solo del incumplimiento del contrato sino también de la indemnización de perjuicios y será suspendido del ejercicio hasta por 5 años y si reincide, será inhabilitado de por vida (Presidente de la República de Colombia, 1971).

Cabe resaltar que el contrato de corretaje no solo lo puede desempeñar una persona, al contrario, la costumbre confiere que una persona puede pactar con varios corredores la misma tarea y el mismo fin, pero que quien contrató a los corredores deberá informarlos de tal hecho, ya que los corredores que seleccionados, deberán tener conocimiento pleno de las circunstancias que rodean la labor encomendada y así tendrán la libertad de aceptar o no el trabajo.

El artículo 1.345 en su numeral 2 del Código de Comercio, no especifica que la obligación del corredor es establecer una relación de cada uno de los negocios en que se le haya dado la tarea de intervenir, en cuyo caso este deberá llevar en sus libros una relación de todos y cada uno de los negocios en que intervenga con indicación del nombre y domicilio de las partes que los celebren, de la fecha y cuantía de los mismos o del precio de los bienes sobre los que versen, de la descripción de éstos y de la remuneración obtenida. Es así como su labor como intermediario requiere el tan esperado fin de llegar a la conclusión del acto jurídico.

Así, entonces, en un negocio inmobiliario toma la calidad de Interesado o Proponente, la persona natural o jurídica que hace una oferta de corretaje al corredor, sobre un encargo especial y específico para ponerse en contacto con un tercero, a fin de que después de realizados ciertos actos se pueda llegar a un negocio satisfactorio y se le entregue al corredor una remuneración (Carpintero Moreno, Galindo Miranda, & Correa Forero, 2003), la cual se fundamenta en el Artículo 1.341 del Código de Comercio colombiano, el cual establece que:

El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos. Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales, y la del corredor de seguros por el asegurador. El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga. Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario (Presidente de la República de Colombia, 1971).

Por su parte, el proponente está obligado, según la norma, a entregarle esta contraprestación al corredor como reconocimiento a su gestión, pues esta resultó efectiva y fundamental para el negocio jurídico. Esta obligación será entregada solo hasta cuando se celebre el contrato en su plena satisfacción, pero existe en esta misma norma un punto a tener en cuenta:

DERECHOS DEL CORREDOR. A menos que se estipule otra cosa, el corredor tendrá derecho a que se le abonen las expensas que haya hecho por causa de la gestión encomendada o aceptada, aunque el negocio no se haya celebrado. Cada parte abonará las

expensas que le correspondan de conformidad con el artículo anterior. Este artículo no se aplicará a los corredores de seguros (Presidente de la República de Colombia, 1971, art. 1.342).

De manera que el corredor tendrá el derecho de reclamar los dineros correspondientes a los gastos que se generaron para el buen desarrollo de su tarea, así no se haya finalizado el negocio o acto jurídico entre el proponente y el tercero, hecho que constituye una obligación diferente a la remuneración, salvo que las partes hayan pactado otra cosa. No obstante, estos no son los únicos deberes que tiene el interesado ya que también se le imputa expresar a su corredor o corredores cuales son las condiciones bajo las cuales quiere realizar el negocio. Sapons Salgado (1965 citado por Carpintero Moreno, Galindo Miranda y Correa Forero, 2003) manifestó a este respecto que “el oferente al hacer el encargo, está obligado a explicar todas las características esenciales del mismo y se abstendrá de poner al corredor, sin previo aviso, condiciones difíciles y peligrosas” (p. 21).

En concordancia con esto, La Lonja de Medellín (2017b), que es hasta ahora el mayor órgano de control del ejercicio inmobiliario en Colombia, ha asentado varios aportes que han mejorado la calidad del ejercicio del corredor inmobiliario, entendido desde la responsabilidad que cae en cabeza de este y en cómo desarrolla el negocio para analizar las implicaciones de la gestión misma. Es así además, que en lo citado en algunas sentencias de la Corte Suprema de Justicia acerca del tema, se llega a varias conclusiones similares en las que se expresa claramente que el contrato de corretaje no deja de ser una figura en derecho, que si bien requiere mayor normativa al interior del país, cuenta con que los elementos del perfeccionamiento de la función dan como resultado en sí el perfeccionamiento del contrato (Sentencia sobre Corretaje, 2011a; Sentencia sobre Corretaje, 2011b).

Para concluir este componente, conviene mencionar que desde un punto de vista normativo, solo existen algunos esbozos realizados por La Lonja de Medellín y lo que menciona el Código de Comercio pero que finalmente resultas insuficientes a la hora de ver la necesidad e importancia que requiere tan delicado tipo de contrato y frente al que hasta ahora se evidencia un desamparo normativo, que no solo vincula negocios jurídicos sino figuras jurídicamente representativas que requieren una conocimiento técnico para dar la solución apropiada.

Además, hasta ahora de lo dicho sobre el contrato de corretaje inmobiliario, son pocos los preceptos jurídicos colombianos pero los existentes apuntan, a que con el desarrollo de las funciones del corredor, estos negocios puedan ser manipulados por estos agentes, desembocando en varias situaciones jurídicas que requieren conocimiento explícito de temas que pueden estar atados a las propiedades objeto del encargo, hecho que da paso al contrato de corretaje al interior del desarrollo del negocio jurídico, pues si bien la definición laxa que brinda el Código de Comercio, no indica que este agente cuente con una calidad ni cualidad especial, en tal sentido se puede ver que el corredor inmobiliario, con el objeto de desarrollar las funciones que implica su ocupación, se vincula en muchos temas de contenido jurídico y sus respectivos procesos, a fin de darles solución, en detrimento de lo que implica el deber ser de los procedimientos de los negocios jurídicos.

4.2. Obligaciones Existentes en el Contrato de Corretaje para las Partes Implicadas en el Proceso.

El crecimiento que están presentando los contratos de intermediación en el área de las inmobiliarias cada día es mayor y gracias a la popularidad que está adquiriendo este acto comercial,

se hace necesario un análisis cuidadoso que ahonde en el aspecto de su responsabilidad, analizada desde cada uno de los involucrados con el contrato de corretaje.

4.2.1. Responsabilidad del Intermediario o Corredor.

Para comenzar y en lo concerniente al contrato de corretaje en el sector inmobiliario, es posible decir que las empresas fundadas para desempeñar labores relacionadas con inmuebles, conocidas como “inmobiliarias” se dedican a múltiples tareas de contratación entre ellas, arrendamiento de inmuebles, promesas de compraventa y venta de bienes raíces, y que es allí donde interviene el corredor y su responsabilidad civil.

Bonivento Jiménez (1999) señala que los contratos mercantiles, en su mayoría, son celebrados por los sujetos interesados sin ninguna clase de intermediación, esto es, son celebrados de manera directa siendo ellos los únicos responsables del buen éxito o fracaso del negocio jurídico. Sin embargo, este autor también hace una observación en cuanto a los hechos, desarrollos y avances constantes que ha tenido el mundo en temas comerciales, como la especialización de un campo o actividad específica, las operaciones de servicios y los cambios; fenómeno que ha llevado a que los contratos de intermediación se conviertan en un instrumento que no solo tiene el fin de garantizar el éxito de la negociación, sino que además sirve como medio de protección para aquella parte que se puede encontrar en un estado de debilidad, en cuanto a su capacidad de conocimientos específicos en ese campo del comercio. Por su parte, conviene destacar que el corredor *No* está vinculado a las partes por relaciones de mandato o representación, dependencia y colaboración, pues, aunque en apariencia estas figuras resulten semejantes, materialmente su finalidad y labor son diferentes.

Respecto del análisis de las obligaciones y responsabilidades del corretaje en el sector inmobiliario, como en todos los contratos válidamente celebrados, se requiere de un contrato donde se especifiquen de manera clara e inequívoca todas las obligaciones descritas. Este tema será desarrollado desde el contrato de corretaje, como una forma de intermediación, como ya se ha expresado anteriormente, en la que el intermediario o corredor debe prestar especial atención a las peticiones de las partes para así poder satisfacerlas y poder visualizar con cuidado las causas que generan la responsabilidad jurídica. Esto lleva a concluir, que los legisladores, doctrinantes y juristas colombianos le deben a este tipo de contrato, un mayor cuidado y pronunciamiento, ya que en la información hallada durante la investigación, se evidencian vacíos en aspectos cardinales.

4.2.2. Obligación de Medios y de Resultado.

La doctrina, al momento de tratar el tema de obligaciones, expresa que estas se dividen en obligaciones de hacer, no hacer y dar, pues en la mayoría de circunstancias en las que los acreedores quedan con cierto grado de insatisfacción porque el deudor les incumplió de la forma que habían pactado cumplir la prestación debida; esto no era determinante al acudir a un proceso por incumplimiento del contrato, si los actos realizados por el deudor eran lo realmente exigible y hasta donde podía conformar un incumplimiento. De acuerdo con esta idea, se fundamenta la clasificación de obligaciones de medio o generales y de resultado o determinadas, y después se agregaron dos tipos más de obligaciones que llegarían a complementarlas, que son: obligaciones de garantía y obligaciones de seguridad.

El origen de las obligaciones de medios y de resultado tiene su fundamento en el Derecho francés, propuesto por el código francés en sus artículos 1137 y 1147, teniendo en cuenta que el primer artículo introdujo un principio general y muy importante en la ley de prueba relacionada

con la responsabilidad contractual, ya que el deudor es responsable, cuando el acreedor tiene los fundamentos necesarios para probar que aquel tuvo la diligencia y cuidado a la que se había comprometido y que este tampoco se comportó de forma correcta frente al negocio o relación contractual. No obstante, el Artículo 1147, aparentemente dice que la única forma de que le deudor pudiera justificar su falta, es si presentaba una prueba que ilustrara una causa extraña. Este par de artículos, sin embargo, muestran más la carga probatoria que las responsabilidades que asumen los acreedores y deudores en una relación contractual (Martínez Cardenas, 2007).

Más adelante se comenzó a tratar y a entrar en la discusión que muchas obligaciones también eran causadas por una culpa probada y otras por culpas presuntas, la primera ilustrada en el artículo 1137 y la segunda en el 1147. Respecto a estos dos puntos, Mazeaud (citado por Martínez Cardenas, 2007) se detuvo posteriormente y reiteró que el incumplimiento de una obligación contractual que se ha pactado entre dos partes, una llamada deudor y la otra acreedor, por sí sola, no es suficiente para decir que la parte deudora incumplió la responsabilidad pues es necesario que concurra con una culpa contractual, presunta en el caso del artículo 1147, pero probada por el acreedor en el caso del artículo 1137.

Esta última postura, permitió a la Corte de Casación francesa desarrollar toda la teoría de las llamadas obligaciones de medios y de resultado. Su aplicación ha sido compleja, pues ha surgido una serie de categorías intermedias, conocidas como obligaciones de medios reforzadas, obligaciones de resultado absoluto o garantías y obligaciones de resultado atenuadas; categorías que tienen más relación con la carga de la prueba que con el contenido de la obligación. Sin embargo, no tiene sentido ahondar en hipótesis especulativas, pues la definición que ofrece Demogue (citado por Martínez Cardenas, 2007), es lo suficientemente clara:

El deudor cuya obligación es de resultado, se compromete a llegar a este resultado o la finalidad impuesta por la ley o el contrato, mientras que el deudor de una obligación de medios se compromete a tomar todas las precauciones que le conduzcan a la normal obtención del resultado impuesto por la ley o el contrato (p. 889).

En el ámbito colombiano, la clasificación entre obligaciones de medio y de resultado, se remonta a la sentencia del 30 de noviembre de 1935, la cual expresa que:

La Sala de Casación de la Corte Suprema de Justicia, interpretando el artículo 2005 del Código Civil colombiano, estimó que la obligación del arrendatario de conservar la cosa arrendada era “de prudencia y diligencia”, de la cual el deudor podía exonerarse aportando únicamente la prueba de la ausencia de culpa (Martínez Cardenas, 2007, p. 889).

Aunado a lo planteado en líneas anteriores, Montoya Palacio (2015) explica que es importante efectuar la distinción entre obligaciones de medios y resultado, ya que permite identificar con mayor claridad el contenido y el alcance de las obligaciones del deudor, para saber cuándo hubo incumplimiento. Sólo cuando se sabe con precisión a qué está obligado el deudor contractual, es posible determinar si este incumplió o no con la prestación a su cargo, ello resulta relevante para el análisis de la responsabilidad contractual del agente inmobiliario. Poder distinguir entre obligaciones de medios y resultado permite analizar el contenido de la prestación y no limitar el análisis al tipo de conducta que debe desplegar el deudor desde el punto de vista del hacer, el no hacer y el dar. Bajo esta clasificación, la prestación se enfrenta al acreedor, al interés que este persigue y busca se le satisfaga, es decir, se aborda el problema de qué debe hacer el deudor en

relación con el interés del acreedor. Con base en la estructura teórica de la construcción de un inventario de obligaciones y la clasificación de las mismas, sobre la premisa de medios y resultados, es posible construir la reclamación de responsabilidad contractual ante una eventual inconformidad del acreedor, por la forma en que el deudor pretende dar cumplimiento al débito en un caso concreto.

4.2.3. Obligación del Corredor de Verificar al Vendedor.

Teniendo en cuenta que entre los deberes que un buen corredor debe asumir y que se presta fundamentalmente para lograr la seguridad jurídica en el campo inmobiliario, es ser precavido y solicitar certificados de libertad y tradición de forma que pueda verificar las condiciones jurídicas de la propiedad objeto de la venta y de este modo pueda a su vez, ser satisfactoria y legal. La omisión, configura un obrar imprudente y negligente de un corredor que se encuentra preparado para realizar una labor seria y confiable. Sumado a esta obligación, el Código de Comercio de Colombia plantea algunas responsabilidades y deberes adicionales que debe cumplir el corredor inmobiliario, con el propósito de llevar a buen término la labor encomendada. Al respecto, se dispone que los corredores están obligados, específicamente según su actividad, a:

El corredor deberá comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio (...)

A conservar las muestras de las mercancías vendidas sobre muestra, mientras subsista la controversia, de conformidad con el artículo (...)

A llevar en sus libros una relación de todos y cada uno de los negocios en que intervenga con indicación del nombre y domicilio de las partes que los celebren, de la fecha y cuantía

de los mismos o del precio de los bienes sobre que versen, de la descripción de éstos y de la remuneración obtenida (Presidente de la República de Colombia, 1971, arts. 1344-1345).

De igual forma, se evidencia que todas estas exigencias, son propias de las tareas que el corredor inmobiliario desarrolla para intermediar en los procedimientos que comprometen la promoción y transferencia de un bien inmueble. No obstante, si no se tiene un debido cuidado de todos los pasos que deben ser vinculados a la legitimación de los actores de la negociación y de la propiedad que en cuestión, para obrar como parte de quienes desean concretar el negocio; es común que se presenten estafas, incumplimiento de lo pactado, etc., eventos que deslegitima el nivel de profesionalidad del corredor y reduce la confianza en su labor.

Se debe tener en cuenta que aunque en el Código de Comercio colombiano, la obligación de *corroborar* no se nombra, se considera una obligación del corredor, tener el debido cuidado para que la finalización del negocio jurídico sea exitoso y legalmente concretado, así como también se debe corroborar la existencia de los títulos invocado por el enajenante, tal cual lo ha señalado el Tribunal, que esta imposición se desata de la profesionalidad, de la tarea asumida por parte del corredor. La omisión define la negligencia del corredor contratado para cumplir bien la tarea encomendada y esto, posiblemente se señalará como responsabilidad profesional por parte de este corredor, dando origen a la pérdida, es decir a no percibir una comisión, al igual que también se hará responsable por los daños y perjuicios que se puedan originar por tal omisión. Es por esto que cuando una persona natural o jurídica, acepta ser el intermediario (corredor) debe actuar de manera profesional, prestando especial atención a la valoración de la calidad del vendedor.

Superficialmente, la ley en este aspecto es completa, aunque en la realidad, la ley dispone con mínima precisión cuáles son las labores y postura jurídica del corredor, al distinguir que él

debe trabajar para coordinar dos o más personas con el fin de llegar a la celebración de un negocio jurídico, sin estar unido con ellas de alguna manera. De este modo, se ha llevado a la doctrina a argumentar ineficazmente si el corredor sí se contrata, o si solamente es una figura. Las actividades de un corredor no son naturales y espontáneas, estas actividades son pedidas. Y también se debe tener en cuenta su aprobación para la realización de la culminación del negocio jurídico, pero esto no siempre será manifestado.

Según Parra Benítez (1993), “la mera tolerancia, aún, seguida de signos positivos que revelen la adhesión a la actuación del intermediario, constituye uno de los modos de formarse ese consentimiento” (p. 78). Entonces, si un individuo X tiene en venta una propiedad raíz, se comunica con Y, que se dedica a ser corredor de bienes inmuebles, le dice que le ayude, el primero responde que si acepta, sin obligación. De acuerdo con las disposiciones jurídicas se deduce que es posible que un corredor puede ser tanto una persona natural o jurídica, siempre y cuando tengan un amplio entendimiento de este medio mercantil. Pues bien, este se debe limitar a la exhibición de una proposición del negocio a terceros, de un modo pasivo. Esto es resultado de la mala interpretación de la ley (Parra Benítez, 1993).

Desde el punto de vista de la venta de inmuebles, siempre se aconseja no pasar por alto ni un solo punto que lleve a cabo la actuación del trámite encargado. Una clara y completa traducción del artículo 1.344 del Código Mercantil, dice exactamente que “el corredor deberá comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio” (Presidente de la República de Colombia, 1971).

El cometido económico del contrato de corretaje se centra en estos fundamentos de discernimiento y capacitación mínima en varias causas, como poder adecuar un precio de los bienes o propiedades raíces de acuerdo con su localización, las condiciones en los que estos se

encuentran y la variación de la oferta o la demanda. La expresión "capacitación mínima" equivale, a profesionalismo. Esto quiere decir que requiere de la habitualidad de la labor del corredor (Parra Benítez, 1993).

En cuanto al corretaje y la mediación, en algunas circunstancias la Corte Suprema de Justicia, se expresó al respecto como se muestra a continuación: Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación. La persona que acude a la ayuda de un corredor, es porque no cuenta con el conocimiento; por esto el corredor es un intermediario con funciones de cooperación, para impulsar a las partes y así facilitar la conclusión efectiva de un negocio. Entonces, el cometido del corretaje es claramente pecuniario, es evidente que el corredor intercede diligentemente en las labores asociadas a la adquisición de inmuebles (Sentencia sobre Corretaje, 2011a).

Por otro lado, el Código de Comercio en su Artículo 1.340, indica que esta persona puede ser natural o jurídica y que se denomina corredor por sus facultades para mediar y buscar que dos o más personas realicen un negocio. La ocupación de un corredor, como anteriormente se expuso, es la de coordinar dos o más contratantes; por eso tiene el papel de auxiliar. Un corredor no apodera a alguno de los contratantes, solo el apoyo que el presta a intereses ajenos. Es importante anotar, que el contrato de corretaje se diferencia de la comisión en que es una especie de mandato, porque el comisionista actúa, según lo dice el artículo 1.287 del Código de Comercio, haciéndolo a nombre propio, pero por cuenta de los intereses de otros (Presidente de la República de Colombia, 1971).

4.3. El Contrato de Corretaje Inmobiliario desde las Costumbres Mercantiles en Colombia.

De acuerdo con la investigación efectuada y el cuerpo normativo explicado en la sección anterior, es posible establecer que en demasía los fundamentos teóricos y empíricos del contrato de corretaje en el contexto inmobiliario, se basan en la costumbre, es decir en el ejercicio y desarrollo de los negocios jurídicos que vinculan esta figura de contrato, por la labor que el corredor inmobiliario presta al interior de la negociación.

Teniendo en cuenta la definición referenciada en la presente monografía sobre este concepto, con el propósito de lograr una mayor comprensión acerca del derecho consuetudinario relacionado con el contrato de corretaje inmobiliario y antes de proceder con la explicación en detalle de las costumbres mercantiles vigentes con respecto a este tema; es pertinente mencionar, que las condiciones que se deben cumplir en el país para la certificación de las costumbres mercantiles se ampara en lo establecido, al respecto, en el Código de Comercio, el cual lo expresa de la siguiente forma:

AUTORIDAD DE LA COSTUMBRE MERCANTIL – COSTUMBRE LOCAL – COSTUMBRE GENERAL. La costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríe manifiesta o tácitamente y que los hechos constitutivos de la misma sean públicos, uniformes y reiterados en el lugar donde hayan de cumplirse las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella (Presidente de la República de Colombia, 1971, art. 3).

De acuerdo con el artículo citado en breve, se hace visible y se ratifica que la principal pretensión con la certificación de las costumbres mercantiles, es definir un marco orientativo y

jurídico que respalde el intercambio de bienes y servicios en el país, teniendo en cuenta una serie de prácticas comerciales ampliamente aceptadas, a nivel nacional o en un territorio en particular; lo que en conjunto contribuye con la optimización del sector mercantil y la reducción de las problemáticas que pueden surgir con las actividades mercantiles. Así mismo, en el Código de Comercio también se expone que las costumbres mercantiles, sirven para “determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos y convenios mercantiles” (Presidente de la República de Colombia, 1971, art. 5). A modo de síntesis, López (2010) explica que las condiciones para reconocer una costumbre mercantil como tal, son:

- **Reiteración:** práctica o uso que debe ser constante y no transitoria o esporádica.
- **Obligatoriedad:** debe considerarse obligatoria por quienes la practican.
- **Publicidad:** debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican.
- **Vigencia:** se debe practicar en la actualidad.
- **Conforme a Derecho:** no podrá en ningún caso ser contraria a la ley.
- **Materia mercantil:** debe referirse a prácticas comerciales (párr. 2).

Por otra parte y según lo señalado, es preciso retomar, que de acuerdo con el contenido del artículo 86 del Código de Comercio de Colombia en su numeral 5, una de las funciones y responsabilidades asignadas a las Cámaras de Comercio en el territorio nacional es “recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las recopiladas” (Presidente de la República de Colombia, 1971). El cumplimiento de esta función en particular, requiere en primera medida de la petición formal, así como el

diligenciamiento y la radicación del respectivo formato de solicitud de investigación, por parte de cualquier persona (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

Si bien cada Cámara de Comercio del país, implementa su propia metodología para la certificación de las costumbres mercantiles, no obstante, en este caso, para la atención de la solicitud recibida, estas entidades proceden en términos generales, a través de los siguientes procedimientos: 1) verificar las condiciones establecidas en el artículo 3 del Código de Comercio, 2) corroborar el desarrollo efectivo de la práctica en una muestra de comerciantes previamente seleccionada, mediante una encuesta, 3) determinar el cumplimiento de los requisitos de reconocimiento de las costumbres mercantiles, 4) análisis estadístico y validación de las encuestas, 5) aprobación de la costumbre mercantil, lo cual sucede cuando certifica como mínimo el 70% de los criterios de aprobación establecidos, 6) presentación a consideración por parte de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio en cuestión y una vez es aprobada por la Junta, finalmente 7) se expide la respectiva certificación y se procede a su publicación, en su sitio web (Cámara de Comercio de Bogotá, 2011; Cámara de Comercio de Cali, 2014).

Adicional a la aprobación de la costumbre mercantil a través de las Cámaras de Comercio del país, los ciudadanos interesados al respecto, según la Ley 1564 de 2012, también pueden hacerlo mediante cualquiera de estas dos opciones:

1. Con el testimonio de dos (2) comerciantes inscritos en el registro mercantil que den cuenta razonada de los hechos y de los requisitos exigidos a los mismos en el Código de Comercio.
2. Con decisiones judiciales definitivas que aseveren su existencia, proferidas dentro de los cinco (5) años anteriores al diferendo (Congreso de la República, 2012, art. 179).

En materia contractual, tema que concierne a la presente investigación, el Código de Comercio colombiano, dictaminó que “las estipulaciones de los contratos válidamente celebrados preferirán a las normas legales supletivas y a las costumbres mercantiles” (Presidente de la República de Colombia, 1971, art. 4); lo que significa que el contenido de los contratos se rige en concordancia con las diversas costumbres mercantiles certificadas en el país y con aquellas leyes promulgadas con el interés de reglamentar los asuntos que no se encuentran en las normas convencionales o imperativas.

Es así como se plantea, que este tipo de contrato va en estrecha relación con lo que el corredor ofrece y la cantidad de conocimiento específico que este requiere para que el desenvolvimiento de la funciones que el contrato de corretaje, esgrime con miras a que sean llevadas a cabo en su totalidad y con la plena certeza de que las fases posteriores a la terminación del negocio jurídico, no se verán viciadas por falta de capacitación del corredor inmobiliario. Por tanto, la labor del corredor se ve circunscrita a las funciones que surgirán del negocio inicial y que dará paso a un contrato de promesa de compraventa y con este, surge una estrecha relación con las implicaciones jurídicas, que el corredor enfrentará como producto del desarrollo propio de su función.

Acorde con los planteamientos anteriores, se identificó que en Colombia, existe un conjunto de costumbres mercantiles de carácter nacional y otros subgrupos de costumbres locales de este tipo, planteadas según las diferentes jurisdicciones donde se encuentran localizadas las Cámaras de Comercio del país. Es decir, existe un listado de costumbres mercantiles generales certificadas a nivel nacional, las cuales según información enunciada por la Cámara de Comercio de Bogotá (2017), fueron validadas en el año 2016, con el objetivo de ratificar aquellas que seguían vigentes y de descertificar las prácticas que estaban en desuso o que ya habían sido reglamentadas

por la ley; finalmente, se certificaron 77 costumbres mercantiles, clasificadas en 10 grupos, cada uno de estos relacionado con un sector económico en particular, los grupos definidos, son: Sector inmobiliario, comercio, informático, transporte, automotor, sobre contratos de riesgo compartido y franquicias, sector financiero, asegurador, editorial y aquellas relacionadas con los INCOTERMS (Términos de Negociación en Comercio Exterior). Con respecto al sector inmobiliario específicamente, la Cámara de Comercio de Bogotá (2017), expone que se han certificado, a nivel nacional nueve costumbres mercantiles, las cuales se explican a continuación:

- **A.1. Comisión por intermediación en la compraventa de bienes inmuebles.** Existe la costumbre mercantil de que en el contrato de comisión, para la celebración de la compraventa de bien inmueble, el vendedor del bien inmueble pague al comisionista una comisión cuando por la intermediación del comisionista, se ha logrado celebrar un contrato de compraventa de bien inmueble. La comisión se determina así: (i) si el bien inmueble vendido está en el área urbana del país, la comisión equivale al tres por ciento (3%) del precio de venta del inmueble; (ii) si el bien inmueble vendido está fuera del área urbana, pero dentro de los municipios que integran la jurisdicción de la Cámara de Comercio, la comisión equivale al cinco por ciento (5%) del precio de venta del inmueble.
- **A.2. Comisión por intermediación en el arrendamiento de locales comerciales cuando se entrega en administración el inmueble.** Se tiene la costumbre mercantil en el contrato de corretaje para la celebración del arrendamiento de locales comerciales que el propietario o arrendador del bien inmueble pague al corredor una remuneración equivalente al ocho por ciento (8%) del canon mensual de arriendo cuando, por la intermediación del corredor, se ha

logrado celebrar un contrato de arrendamiento y el inmueble es entregado en administración al corredor.

- **A.3. Pago de los cánones de arrendamiento de locales comerciales.** Es una costumbre mercantil entre los arrendatarios de locales comerciales, pagar los cánones de arrendamiento por mensualidades anticipadas durante los cinco (5) primeros días comunes de cada mes.
- **A.4. Comisión por intermediación en el arrendamiento de locales comerciales cuando el inmueble no se entrega en administración.** Existe costumbre mercantil en el contrato de corretaje para el arriendo de locales comerciales, que el propietario o arrendador del bien inmueble pague por una vez al corredor una remuneración equivalente a un (1) canon de arrendamiento mensual, cuando por la intermediación del corredor se ha logrado dar el inmueble en arriendo y este no es entregado en administración al corredor.
- **A.5. ¿Quién paga los gastos notariales en la compraventa de inmuebles?** Con respecto a los contratos de compraventa de inmuebles, es costumbre mercantil que el pago de los gastos notariales correspondientes a la escritura pública de compraventa, se asuma por el comprador y vendedor por iguales partes.
- **A.6. ¿Quién paga los gastos de registro en la compraventa de inmuebles?** En los contratos de compraventa de inmuebles, es costumbre mercantil que el pago del impuesto de registro y del registro de la escritura pública de compraventa en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos, sea asumido por el COMPRADOR del respectivo inmueble.
- **A.7. Pago a prorrata del impuesto predial unificado.** Es costumbre mercantil que en los contratos de compraventa de inmuebles, el pago del impuesto predial unificado causado en el año en que se realiza el contrato, se asuma proporcionalmente por el vendedor y el comprador.

- **A.8. Entrega del inmueble a paz y salvo en la compraventa.** Es costumbre mercantil que en los contratos de compraventa de inmuebles el vendedor asuma la obligación de entregar al comprador, el bien a paz y salvo por concepto de impuesto predial, servicios públicos domiciliarios y cuotas de administración.
- **A.9. Firma del inventario en el contrato de arrendamiento de locales comerciales.** Es costumbre mercantil que, en el contrato de arrendamiento de locales comerciales, el arrendatario deba firmar un inventario al momento de recibir el inmueble, en el que consta el estado del mismo y de los elementos que lo conforman. Este inventario hace parte del contrato de arrendamiento.

De acuerdo con las costumbres mercantiles colombianas expuestas en breve, se puede observar que en materia de corretaje inmobiliario, las cuatro primeras disposiciones mencionadas hacen mención de dicha labor, en lo concerniente con el valor de la comisión que el corredor recibe por el cumplimiento y la celebración de la negociación encomendada; lo cual es importante para evitar controversias al respecto, antes de efectuarse la respectiva promesa de compraventa y permite tener claridad, no sólo sobre el porcentaje de la comisión, según la ubicación del inmueble sino que también acerca del responsable del pago de esta comisión, quien para este caso es el vendedor.

Llama la atención que dos de las costumbres mercantiles esbozadas, en concordancia con la labor del corredor aborden específicamente el tema del contrato de corretaje, aunque en relación el arrendamiento de inmuebles, en las cuales se plantea también una comisión para el corredor por lograr la celebración del contrato de arrendamiento de locales comerciales. Esta situación deja entrever, que incluso desde el derecho consuetudinario, existen vacíos con respecto a los preceptos jurídicos requeridos para normalizar la labor efectuada por los corredores inmobiliarios,

favoreciendo de este modo, no sólo el aumento de la informalidad sino que de cierta forma, también abre la posibilidad de que las prácticas ejecutadas en este sentido, se lleven a cabo sin el nivel de confianza y seguridad requeridas, para evitar estafas con las propiedades involucradas.

4.4. Problemáticas actuales en Materia de Corretaje Inmobiliario en Colombia.

Para entender cuáles son los problemas que afronta el corredor inmobiliario, estos se explican teniendo en cuenta cada una de las actividades que actualmente el corredor inmobiliario efectúa durante su gestión de intermediación, y en paralelo se esbozan las problemáticas que hacen que esta labor sea considerada difícil, en razón de cómo se desarrolla el mercado y por cómo se comportan los factores internos y externos propios del negocio jurídico a llevar a cabo. A continuación se hará una descripción detallada de la implicación que dicha actividad tiene para contribuir al negocio y también de las problemáticas que presta para cada actividad.

4.4.1. Prácticas realizadas por el corredor inmobiliario para el cumplimiento de sus compromisos.

Con base en experiencias personales, se evidenció que el corredor inmobiliario comienza su trabajo desde el momento en que recibe una llamada de algún cliente y este le manifiesta su intención de negocio, a partir de lo cual, el corredor se encarga de captar más propiedades con las que tratará de satisfacer la necesidad del cliente y ampliará la cartera de propiedades a ofertar. Este proceso a su vez involucra varios pasos a fin de lograr la captación del cliente y concretar el negocio: búsqueda de propiedades que se ajusten a los requerimientos del cliente, preparación de archivo fotográfico, solicitud de copias de las llaves de las propiedades o petición de citas a los propietarios o habitantes de las propiedades, etc.

Una vez el cliente se decide y manifiesta las formas de pago, el corredor lleva el negocio a la firma de un contrato de promesa de compraventa, muchas veces diseñado por él mismo con base en minutas tomadas del internet o mediante pago a notaría para que los diseñen. Después de firmada la promesa de compraventa, se gestiona el trámite de pago, el cual puede ser de contado o a través de asociaciones con los bancos para poder vender los créditos hipotecarios y finalmente, hace las gestiones notariales e indica los valores de los gastos en cabeza de cada parte en el negocio para que se de la firma de escrituras sin aparentes complicaciones.

Con este esbozo de información, es fácil dilucidar que la responsabilidad en cabeza del corredor es alta, por la cantidad de implicaciones que puede tener un negocio de este estilo y que es ahí, precisamente donde se hace hincapié con respecto a la necesidad de una normativa más clara, pues a la fecha, salvo por lo que vagamente explica el Código de comercio y las costumbres mercantiles del país, solo existen algunas minutas de contratos de corretaje y un reglamento básico del corredor inmobiliario dictado por La lonja.

4.4.2. Captación

Así se inicia la labor del corredor inmobiliario o de las empresas inmobiliarias que prestan el servicio de venta, quienes para ser competitivos tienen la necesidad y obligación de salir en busca de inmuebles que ofertar, de diversas formas, tanto por redes sociales, medios impresos, boca a boca y demás. El corredor tiene la obligación de hacer un primer contacto con una de las partes implicadas en el negocio jurídico, quien para este caso será aquel que vende la propiedad raíz, y su función es convencerlo de que ponga en sus manos su inmueble. Comienzan así los problemas, pues este es un país donde la confianza es un rasgo humano casi extinto y crear un convencimiento en la gente para que confíe en el corredor, es una labor que implica insistencia,

tenacidad y tacto, aunado a que por la gran cantidad de estafas que se dan de esta manera se haga más difícil y se entorpezca aún más labor.

En esta primera fase también se han reportado hurtos, fenómeno que hace que la reputación del gremio inmobiliario sea cada vez más difícil de cuidar. Así mismo, se suma el hecho que se lleven negocios de altas sumas de dinero cuyo manejo implica delicadeza en el actuar. Otra problemática suscitada se da en relación con la alta competencia, pues incluso en esta primera fase se dan abusos de poder para conseguir objetivos poco claros, pues es desafortunada y reiterativa la actitud de terceros (llámense celadores de unidades residenciales o conjuntos cerrados) quienes sobornan al corredor a cambio de entregarles información de los propietarios y muchos sucumben de forma inescrupulosa, afectando de este modo el mercado y las pocas normas existentes dadas por La lonja para hacer respetar la labor. Adicionalmente está la falta de capacitación de muchas personas que de forma informal ejercen esta labor y hacen que los negocios se estropeen, los contratos se vicien y se plaguen de errores jurídicos y con esto se logren penalidades y altas multas que hacen que las partes implicadas en el negocio, tanto comprador como vendedor, se sientan asaltadas en su buena fe.

4.4.3. Publicación

Una vez el corredor ha comenzado a captar propiedades, inicia lo que se puede denominar como la segunda fase de trabajo del corredor inmobiliario, que es la publicación de estas propiedades en los diversos portales que se prestan para dicha labor o a través de medios escritos como periódicos y revistas y demás medios de publicación con los que se pueda captar la atención del cliente interesado en comprar una propiedad. En esta fase los mayores inconvenientes guardan relación con publicidad engañosa y mala praxis. En cierta medida esta parece ser la fase más simple

para los corredores y acá realmente inician un nuevo reto por cuanto comienza un proceso de atención de público.

4.4.4. Atención al Cliente

Luego de las publicaciones, los clientes acuden por información acerca de las propiedades publicitadas por el corredor inmobiliario. Con ello empieza un contacto que en muchos casos surge con tranquilidad como transacción comercial pero en otros definitivamente se torna atípico. A la fecha, se han presentado casos en los que clientes ficticios muestran interés y resultan ser delincuentes que han puesto en peligro la vida y la integridad de los corredores inmobiliarios, es decir, si bien en toda labor existen riesgos, está particularmente ha ocasionado que muchos corredores inmobiliarios se tornen inseguros ante ciertos tipos de clientes específicos o tomen medidas de protección.

4.4.5. Proceso de Venta

Una vez logrado el interés y habiendo ubicado un inmueble para la parte compradora, el corredor inmobiliario continua con el proceso de cierre, el cual se perfecciona con la firma del contrato de promesa de compraventa. En este punto se presenta una problemática reiterada y delicada pues si bien estos contratos parecen ser sencillos, su elaboración debe ser minuciosa y requiere de cierta pericia para que en la medida de lo posible no haya pie a malas interpretaciones. Si bien en la práctica, las empresas o los corredores inmobiliarios tratan de poner en alto la función del corredor y son diligentes y cuidadosos, pese a la experticia que les otorga la experiencia en su labor, comenten errores en la redacción de contratos, convirtiéndose esta en la fase más vulnerable de todo el proceso.

5. El Contrato de Corretaje Inmobiliario en el Derecho Comparado en Estados Unidos

Cada día, surgen en Colombia nuevas y diversas situaciones relacionadas con la compra y venta de propiedades, tanto negativas como positivas, que reclaman atención y con ello, el desarrollo de un cuerpo normativo que satisfaga los requerimientos de los ciudadanos; lo cual es de vital importancia, no sólo para preceptuarlas según los criterios definidos por el Estado para esto sino también para disponer de las fuentes de derecho necesarias para que las partes implicadas con la celebración de un contrato de corretaje inmobiliario, comprendan su naturaleza contractual, los procedimientos dispuestos en este sentido y las responsabilidades precisas que deben cumplir.

Frente a estas circunstancias, los Estados del mundo realizan continuamente el análisis de sus propios marcos normativos y procedimentales con el propósito de determinar los preceptos jurídicos vigentes que requieren ser modificados para atender a las necesidades de sus ciudadanos. De igual forma, durante este proceso analítico de los Estados también emplean la metodología del derecho comparado, la cual consiste en confrontar las diferencias y semejanzas de sus propios sistemas jurídicos con los de otros países, con el propósito central de mejorar su sistema a través de la adopción de los aspectos positivos del sistema comparado y que se ajustan a su propia realidad (Gómez Serrano, 2009).

Teniendo en cuenta lo anterior, en este capítulo se explica la gestión realizada en Estados Unidos referente a las normas y requisitos que debe cumplir actualmente el corredor inmobiliario para realizar su labor en este país. Para comenzar, cabe resaltar que en Estados Unidos, de acuerdo con lo planteado por Espinosa Benedetti (2012), el “Real Estate” (mercado inmobiliario) es un sector importante de la economía, por lo cual la regulación de la labor del corredor inmobiliario cada vez está más enfocada hacia la exigencia de mayores requisitos formales para ejercerla.

En este sentido, según la estructura del gobierno de los Estados Unidos, por jerarquía se deben respetar las leyes federales y constitucionales del derecho inmobiliario que rigen esta actividad a nivel nacional, como la *Ley residencial uniforme de propietarios e inquilinos (URLTA, Uniform Residential Landlord and Tenant Act)*. Sin embargo, con base en estas leyes, los Estados del país promulgan sus propias leyes estatales para regular las responsabilidades y los derechos de los propietarios e inquilinos; las cuales difieren de un Estado a otro con respecto a algunos requisitos y asuntos normativos implicados con el real estate (Espinosa Benedetti, 2012).

Un requisito nacional en Estados Unidos para desempeñarse como agente inmobiliario es la obtención de la respectiva licencia, tramitada previamente en el Estado donde se realizará la labor de corretaje, según los requisitos y procedimientos proclamados en sus leyes estatales. Si bien las exigencias entre un Estado y otro, pueden presentar ciertas diferencias en sus preceptos; se identifica que los requisitos generales, son los siguientes:

- Ser mayor de 18 años.
- Tener diploma de bachiller. Dependiendo del lugar podrían, solicitar créditos universitarios.
- Presentar el número de seguro social.
- Tener entre uno y tres años de experiencia como agente de ventas licenciado.
- Tomar un curso exigido por el estado, que tiene una duración en promedio es de 60 horas, 30 horas de instrucción sobre los fundamentos de bienes raíces y 30 horas de prácticas de bienes raíces. En determinados Estados, se omite este requisito para los graduados de leyes que tengan licencia de abogado o los graduados de bachillerato en bienes raíces.
- Aprobar el examen de dicho curso, el cual está conformado por 100 preguntas relacionadas con la labor que realiza el agente de bienes raíces.

- Solicitar una licencia en la agencia reguladora de la profesión en el estado. En muchos lugares te pedirán desde las huellas digitales hasta una verificación de su record (“background check”) para otorgar la licencia. Personas con record criminal pueden solicitar licencia en muchos estados, pero si mienten en la solicitud esa es causa suficiente para denegar la licencia, o revocarla, en caso de que ya se haya otorgado (Oficina de Estadísticas Laborales, Departamento de Trabajo de EE.UU, 2015).

Es preciso mencionar que en la mayoría de los Estados, como sucede en Pensilvania, otro requisito fundamental para obtener la licencia como agente de bienes raíces, es tener una afiliación como corredor en una oficina de Real Estate, es decir se requiere de un “broker” o corredor contratante, quien se ocupa de asegurar que el nuevo agente de bienes raíces cumpla y mantenga los requisitos de la certificación para dicho cargo. Adicionalmente, en el caso del Estado de La Florida, numerosos agentes de bienes raíces adquieren la membresía de afiliación a la Asociación Nacional de Realtors o a la Asociación Nacional Profesionales Inmobiliarios Hispanos; con el propósito de tener una organización que contribuya con la optimización de la labor ejercida por el agente de bienes raíces, facilite su capacitación continuada a través de los eventos que realiza frecuentemente. Ambas asociaciones siguen un estricto código de ética para el desarrollo de su labor (Rivas, 2012).

Como puede observarse con la anterior información, las obligaciones derivadas del derecho positivo relacionadas con el corretaje en Estados Unidos, le exige a los agentes de bienes raíces para desarrollar su labor con base en la honestidad y la confianza hacia las personas que les contratan, suministrando información precisa y completa acerca de los procesos de negociación que adelanta, así como de las condiciones del mercado que puedan influir en dicha gestión. De igual forma, establece la necesidad de estudiar previamente y en detalle a las personas interesadas

en el inmueble que promociona con la finalidad de tener la mayor seguridad posible acerca de la calidad legal que estas poseen para llevar a buen término, en un momento dado, la firma de la promesa compraventa con la que se inicia el proceso de cierre y durante la cual, el agente de bienes raíces debe estar presente, así como en las etapas consecuentes, de forma tal que la finalización del negocio buscado, se efectúe según los intereses de los involucrados.

6. Recomendaciones Generales para la Normalización Contractual de la Labor del Corredor Inmobiliario en Colombia

En Colombia, el corretaje inmobiliario es una actividad comercial importante para el desarrollo mercantil y económico del país, ya que a través de la labor de intermediación adelantada por los corredores, es posible lograr el intercambio de bienes y servicios, vinculando a quienes tiene una necesidad específica que puede ser satisfecha con el bien que otro posee. El contrato de corretaje inmobiliario, sin embargo, tanto desde el derecho positivo como consuetudinario, carece de preceptos y costumbres mercantiles explícitas para la normalización de este instrumento de gestión comercial, un asunto que reclama relevancia en el contexto empresarial de hoy en el país, en el que confluyen corredores con vocación y preparación para realizar dicha labor, cuyo interés es el bienestar de sus clientes mediante prácticas honestas y ajustadas a las regulaciones nacionales; aunque también existen muchos otros corredores que sólo están motivados por la obtención de beneficios económicos sin importar las prácticas desleales que realicen para ello.

Teniendo en cuenta lo planteado en secciones anteriores, se presenta a continuación una serie de recomendaciones generales que pueden reducir la posibilidad fraudes ligados a esta actividad y se contribuya con la optimización del corretaje inmobiliario, con respecto al desarrollo de su gestión de intermediación y a la integración a la misma de una figura jurídica contractual que respalde las acciones adelantadas por el corredor.

6.1. Normalización del Contrato de Corretaje Inmobiliario en Colombia.

Al analizar el derecho positivo y consuetudinario mercantil en Colombia, se confirmó según el Código de Comercio nacional e información suministrada por la Cámara de Comercio de

Bogotá, principalmente, la existencia de una serie de preceptos jurídicos generales que normalizan la labor de corretaje en el país (artículos 1340-1346); sumado a algunas costumbres mercantiles certificadas a nivel nacional relacionadas especialmente con la fijación del pago de una comisión equivalente a un determinado porcentaje sobre la venta o alquiler de un bien inmueble.

Sin embargo, no existen disposiciones específicas centradas en el requerimiento de pactar la labor de corretaje inmobiliario mediante un contrato por escrito; por lo tanto es necesario que el Gobierno Nacional instituya una serie de preceptos jurídicos claros y concretos acerca de la formalización de los contratos de corretaje, en cuanto a su forma y prueba, por parte de los corredores (ver anexo A); haciendo énfasis en el carácter de obligatoriedad del mismo y en el contenido de este, de forma tal que se pueda utilizar este instrumento para la resolución efectiva de las controversias que surjan durante la labor de intermediación del corredor.

Es pertinente clarificar que los mandatos mencionados en el párrafo anterior, pueden ser promulgados a través del derecho positivo o del consuetudinario, este último integrado por las costumbres mercantiles, a las cuales se les reconoce su fuerza vinculante, se consideran fuente de derecho y tienen la misma validez que una ley comercial; lo que es suficiente para normalizar el contrato de corretaje inmobiliario. No obstante, se recomienda que se efectúe desde el derecho positivo, ya que es común que las personas en general tengan una mejor percepción de las normas formuladas en este tipo de derecho, en cuanto a su validez jurídica y el nivel de eficacia requerido para determinar y procesar a los responsables de las conductas tipificadas con dichos preceptos; favoreciendo de esta forma el proceso de elección de los corredores por parte de los usuarios, quienes se sentirán más respaldados con estas leyes y además, les brinda indicios del grado de profesionalización de los corredores. Incluso, concede herramientas para solicitar el respeto de sus derechos con respecto a este tipo de relaciones comerciales.

6.2. Registro Único Nacional de Corredores Inmobiliarios (RUNCI)

La Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia (2017b) además, de la inscripción a la entidad como tal, también exige a los corredores inmobiliarios su certificación en el Registro de Corredor Inmobiliario (RCI); sin embargo, muchos de los corredores que realizan este tipo de no cuenta con dicho registro debido a su naturaleza sectorial e institucional ya que se carecen de normas nacionales que lo sustenten como una obligación para el corredor inmobiliario.

En este orden de ideas y de acuerdo con los preceptos jurídicos en Estados Unidos, se recomienda que adicional al registro mercantil ante Cámara y Comercio de sus respectiva jurisdicción, el Estado colombiano instituya como obligación la matrícula de los corredores inmobiliarios de certificarse a través de un Registro Único Nacional de Corredores Inmobiliarios (RUNCI), de carácter gratuito, con información clave de los corredores y que sea de fácil acceso para los usuarios de este tipo de servicio; de forma tal que antes de suscribir una relación comercial basada en el corretaje, los clientes puedan revisar la idoneidad y el nivel de profesionalización de la persona que se ocupará de promocionar su bien inmueble y en un momento dado, de la negociación del mismo con un tercero.

6.3. Certificación Profesional de los Corredores Inmobiliarios.

Como se mencionó en el párrafo anterior, es necesario que los usuarios del corretaje inmobiliario obtengan datos personales y educativos actualizados y verídicos de los corredores inmobiliarios, entre los cuales está el nivel de formación alcanzado por los mismos; por lo tanto se propende por brindarles herramientas jurídicas a los propietarios, mediante la creación de un precepto legislativo que decrete como condición habilitantes para ejercer la labor de corredor, la posición de un título universitario ya que si bien este no es el único fundamento valido para que el

corredor lleve a cabo en los mejores términos la misión encomendada, este junto con su experiencia comercial, si brinda información acerca de su formación en cuanto a los procesos de verificación, promoción y negociación de los bienes inmuebles comisionados y también, sobre los conocimientos del mercado que posee, lo cuales son esenciales para que se forje una relación de corretaje, según la definición emitida en la normativa colombiana actual.

6.4. Formación Continua de los Corredores Inmobiliarios

Dadas las problemáticas existentes en la labor de corretaje inmobiliario, a la fecha es necesaria la implementación de cursos de capacitación o calificación dirigidos a quienes desarrollan la labor de corredores, de manera que adquieran idoneidad para desarrollar las actividades propias de la función. Para ello, el gremio inmobiliario requiere de capacitaciones, evaluaciones o exigencias académicas y profesionales que profesionalicen el desarrollo de la función y puedan garantizar la protección de las personas que como compradores o vendedores requieren atención de alguien que conozca el comportamiento del mercado y que a su vez asesore de forma integral a las partes implicadas en el proceso, a fin de minimizar los riesgos de pérdida, robo o estafa y demás situaciones que a la actualidad se presentan y que son tan difíciles de controlar solo por el hecho de desarrollar funciones de corredor de forma negligente, informal y desobligada. Así mismo, con esto se pueden hacer controles efectivos que garanticen en cierta medida la posibilidad de hacer transparentes los procesos de compra y venta de inmuebles.

7. Conclusiones

- En la actualidad, aun sin tener el amparo normativo requerido y las exigencias educativas de todo lo que el contrato de corretaje puede desencadenar, este es reconocido como una figura jurídica válida, reiterada y que por sus condiciones se perfecciona constantemente; por lo tanto se ratificó la necesidad de crear una normativa junto con una agremiación que vincule, en cabeza del corredor, calidades y cualidades especiales que optimicen su proceso de contratación, dándole un trato riguroso a los negocios adelantados y que por sí solos, hoy por hoy son tomados a la ligera, pues el desconocimiento y la espontaneidad a la hora de resolver estas situaciones, ha desembocado en estafas y diversos problemas con connotación exclusivamente jurídica.
- Desde su perspectiva socio-jurídica, el contrato de corretaje inmobiliario en Colombia, carece de preceptos normativos y costumbres certificadas propiamente dicho con respecto a este tipo de intermediación comercial. Los primeros, son de carácter general a la actividad de corretaje, están contenidos en el Código de Comercio nacional y se enfocan en lo concerniente con su definición conceptual, los derechos y derechos derivados de esta labor y la remuneración implicada con la misma. Por otra parte, las costumbres certificadas en el territorio nacional al respecto, dan cuenta de las prácticas mercantiles realizadas por los corredores inmobiliarios en el desarrollo de su actividad, las cuales están centradas en lo correspondiente con la fijación de la respectiva comisión a la que se hacen merecedores los corredores por los resultados obtenidos con el proceso de intermediación encomendado y que finaliza con la negociación del bien inmueble promocionado.

- Como resultado, máximamente de la informalidad que se presenta en el sector inmobiliario con respecto a la labor ejecutada por los corredores, se identificaron algunas problemáticas que ellos afrontan durante el proceso de intermediación y que afectan no sólo la negociación del bien ofertado sino que también pueden afectar el ejercicio de cada una de las etapas implicadas con esta actividad. En este sentido, las principales problemáticas existentes al respecto, son: clientes ficticios, errores en la elaboración del contrato de promesa de compraventa, dificultad para crear confianza en los clientes por las situaciones de estafa ocurridas con otros corredores, la alta competencia, entre otras.

- El sistema jurídico y normativo de Estados Unidos, cuenta con una serie de disposiciones federales y estatales que regulan la labor de corretaje, mediante las cuales se determinan con precisión las obligaciones y los requisitos que el agente de bienes raíces tiene que cumplir para el desarrollo efectivo y legal de su actividad; que van desde la aprobación de su licencia ante las autoridades competentes, hasta la exigencia de demostrar que poseen estudios universitarios para llevarla a cabo y de tener una afiliación con un corredor contratante, sea un “bróker” o un agente que respalde su labor y de este modo pueda comenzar con su gestión al respecto. Además, para tener acceso a más información acerca del Real Estate en Estados Unidos y lograr mayor efectividad en los procesos de compra y venta de inmuebles, los agentes inmobiliarios adquieren membresías en alguna de las entidades que existen para ello; es el caso de la Asociación Nacional de Realtors, ubicada en La Florida.

Referencias

- Arrubla Paucar, J. (2002). *Contratos Mercantiles Tomo I: Teoría General del negocio mercantil* (9 ed.). Medellín: Biblioteca Jurídica Dike.
- Barié, C. (2003). *Pueblos indígenas y derechos constitucionales en América Latina: un panorama* (2 ed.). Bolivia: Instituto Indigenista Interamericano, Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Editorial Abya-Yala.
- Bonivento Jiménez, J. (1999). *Contratos mercantiles de intermediación* (2 ed.). Editorial Librería Profesional.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (octubre de 2011). *El ABC de la costumbre mercantil*. Obtenido de bibliotecadigital.ccb.org.co:
<http://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/3320/El%20ABC%20de%20la%20costumbre%20mercantil.pdf;sequence=1>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (abril de 2016). *Costumbres mercantiles, protegen derechos de compradores y vendedores de vehículos*. Obtenido de [ccb.org.co:](http://www.ccb.org.co)
<http://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2016/Abril/Costumbres-mercantiles-protegen-derechos-de-compradores-y-vendedores-de-vehiculos>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2017). *Listado de Costumbres Mercantiles*. Obtenido de [ccb.org.co:](http://www.ccb.org.co) <http://www.ccb.org.co/Transformar-Bogota/Costumbre-Mercantil/Listado-de-Costumbres-Mercantiles>
- Cámara de Comercio de Cali. (12 de agosto de 2014). *¿Cuál es el proceso para certificar una Costumbre Mercantil?* Obtenido de [ccc.org.co:](http://www.ccc.org.co) <http://www.ccc.org.co/minisite-costumbre/cual-es-el-proceso-para-certificar-una-costumbre-mercantil-2/>

Carpintero Moreno, J., Galindo Miranda, O., & Correa Forero, R. (2003). *El negocio futuro derivado del contrato de corretaje*. Chía, Cundinamarca: [Trabajo para optar por el título de Abogado]. Universidad de la Sabana. Facultad de Derecho. Área de Derecho Civil y Comercial.

Casa Editorial El Tiempo. (18 de marzo de 2015). Las comisiones de ventas cuánto y cuándo comprar. *Revista Metrocuadrado*. Obtenido de <http://www.metrocuadrado.com/noticias/guia-de-compra-y-venta/las-comisiones-de-venta-cuanto-y-cuando-cobrar-303>

Congreso de la República. (2012). Ley 1564 del 12 de julio de 2012: Por medio de la cual se expide el Código General del Proceso y se dictan otras disposiciones. *Diario Oficial No. 48.489*. Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=48425#626.c>

Congreso de la República de Colombia. (1887). *Código Civil Colombiano*. Obtenido de [secretariasenado.gov:](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_civil.html)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (13 de diciembre de 2016). *Encuesta Anual de Servicios -EAS- 2015*. Obtenido de [dane.gov.co:](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eas/bp_EAS_2015.pdf)

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (22 de agosto de 2017). *Cuentas Trimestrales - Colombia: Producto Interno Bruto (PIB)*. Obtenido de [dane.gov.co:](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_IItrim17_oferta_de_manda.pdf)

- Durán G., P. (1 de junio de 2016). Estas son las 77 costumbres mercantiles. *La República*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/asuntos-legales/actualidad/estas-son-las-77-costumbres-mercantiles-2385261>
- Escobar, M. (27 de marzo de 2017). *Plan para reducir la informalidad en los negocios inmobiliarios*. Obtenido de fedelonjas.org.co: <http://www.fedelonjas.org.co/plan-para-reducir-la-informalidad-en-los-negocios-inmobiliarios/>
- Espinosa Benedetti, E. (2012). *El Corretaje Inmobiliario en Colombia*. Bogotá.
- Flores Choque, V. (20 de junio de 2014). La teoría pura del derecho de Hans Kelsen y las constituciones. *Gaceta Jurídica La Razón*. Obtenido de http://www.la-razon.com/index.php?url=/la_gaceta_juridica/teoria-derecho-Hans-Kelsen-constituciones-gaceta_0_2072792811.html
- García Puentes, N. (2014). *Plan de Negocios Empresa de Consultoría y Corretaje Inmobiliario*. Cali: Universidad ICESI.
- Garrigues, J. (1987). *Curso de Derecho Mercantil. Tomo IV* (7 ed.). Bogotá: Editorial Temis.
- Giraldo Giraldo, H., & Ospina Zapata, L. (2016). *El proteccionismo de la agencia comercial y la vulneración del mínimo vital en el corretaje* Universidad de Manizales Facultad de Ciencias Jurídicas. Manizales.
- Gómez Serrano, L. (2009). Metodología y técnicas en el derecho comparado. *Las Fuentes del Derecho en el ordenamiento jurídico colombiano* (págs. 34-67). Bucaramanga: Universidad Autónoma de Bucaramanga.
- Guzmán Serrano, B., Turcios Chávez, M., & Marín Vigil, S. (2007). *Usos y costumbre mercantiles*. San Salvador: [Monografía para optar el grado de Licenciatura en Ciencias Jurídicas]. Universidad Francisco Gavidia. Facultad de Ciencias Jurídicas.

Hernández Díaz, C. (2010). La costumbre como fuente del Derecho. *Criterio Jurídico Garantista*, 2(2), 142-152.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodología de la Investigación* (5 ed.). México D.F.: McGraw Hill Interamericana Editores.

Jiménez París, T. (s.f.). *Las fuentes supletorias de la Ley y la aplicación de las normas jurídicas*.

Obtenido de eprints.ucm.es:

http://eprints.ucm.es/12734/1/Las_fuentes_supletorias_de_la_ley_y_la_aplicaci%C3%B3n_de_las_normas_jur%C3%ADdicas.pdf

Kelsen, H. (1982). *Teoría pura del derecho*. (R. Vernengo, Trad.) México: Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. (Libro original publicado en 1960).

La Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia. (2017a). Evolución del mercado inmobiliario. *Encuentro de vendedores inmobiliarios* (págs. 1-26). Medellín: La Lonja, Gremio inmobiliario de Medellín y Antioquia.

La Lonja de Propiedad Raíz de Medellín y Antioquia. (5 de junio de 2017b). *Proyecto de Ley busca profesionalizar actores del Sector Inmobiliario*. Obtenido de lonja.org.co: <https://www.lonja.org.co/biblioteca-virtual/noticias-de-interes/1432-proyecto-de-ley-busca-profesionalizar-actores-del-sector-inmobiliario>

López, I. (3 de septiembre de 2010). ¿Qué es la costumbre mercantil? *El Colombiano*. Obtenido de http://www.elcolombiano.com/historico/que_es_la_costumbre_mercantil-CEEC_102981

- Martínez Cardenas, B. (2007). La adaptación de la teoría de las obligaciones de medio y las obligaciones de resultado en el Derecho Colombiano. En F. Mantilla, & F. Ternera, *Los contratos en el derecho privado* (págs. 899-914). Bogotá: Universidad del Rosario & Legis.
- Montoya Palacio, J. (2015). *La responsabilidad civil del intermediario en el arrendamiento de inmuebles*. Medellín: [Trabajo de grado para optar al título de Magíster en Derecho]. Universidad de Medellín. Facultad de Derecho. Maestría en Derecho.
- Oficina de Estadísticas Laborales, Departamento de Trabajo de EE.UU. (2 de febrero de 2015). *Corredores y Agentes de Venta de Bienes*. Obtenido de bls.gov: <https://www.bls.gov/es/ooh/sales/real-estate-brokers-and-sales-agents.htm#tab-4>
- Olaso J., L., & Casal, J. (2007). *Curso de introducción al derecho: Introducción a la Teoría General del Derecho. Tomo II* (4 ed.). Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Parra Benítez, J. (1993). Contrato de corretaje. *Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, 1(93), 76-90.
- Platinum Relocation. (14 de diciembre de 2016). *Contrato de corretaje*. Obtenido de [platinumrelocation.com: http://platinumrelocation.com/contrato-de-corretaje/](http://platinumrelocation.com/contrato-de-corretaje/)
- Presidente de la República de Colombia. (1971). Decreto 410 del 16 de junio de 1971: Por el cual se expide el Código de Comercio. *Diario Oficial No. 33.339*, Obtenido de: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio.html.
- Real Academia Española [RAE]. (2014). *Diccionario de la Lengua Española*. Obtenido de [dle.rae.es: http://dle.rae.es/?id=DgIqVCc](http://dle.rae.es/?id=DgIqVCc)
- Rivas, R. (16 de julio de 2012). *Requisitos de los agentes de bienes raíces*. Obtenido de [aboutespanol.com: https://www.aboutespanol.com/requisitos-de-los-agentes-de-bienes-raices-823851](https://www.aboutespanol.com/requisitos-de-los-agentes-de-bienes-raices-823851)

- Ruiz Limón, R. (2006). *Historia y evolución del pensamiento científico*. México. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/257/257.zip>
- Sentencia sobre Corretaje, Exp. No. 11001-3103-013-2001-00900-01 (Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. M.P. Edgardo Villamil Portilla 9 de febrero de 2011a).
- Sentencia sobre Corretaje, Referencia 05001-3103-012-2005-00366-01 (Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. M.P. William Namén Vargas 14 de septiembre de 2011b).
- Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). *Estado*. Obtenido de [banrepcultural.org](http://www.banrepcultural.org): <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/politica/estado>
- Vargas Gómez, E. (2010). *La costumbre mercantil en Colombia*. Chía, Cundinamarca: [Ensayo para optar al grado de Especialista en Derecho Comercial]. Universidad de la Sabana. Facultad de Derecho. Instituto de Postgrados.
- Vera Lara, J. M. (2000). *Hans Kelsen: una visión moderna de la Teoría Pura del Derecho*. Chile: Editorial La Ley.
- Zambrano Mutis, A. (5 de junio de 2012). *¿En qué consiste el contrato de corretaje?* Obtenido de [gerencie.com](https://www.gerencie.com): <https://www.gerencie.com/en-que-consiste-el-contrato-de-corretaje.html>
- Zapata Vega, J. (2013). *Informalidad: factor de desconfianza en el sector inmobiliario*. Bogotá D.C.: [Monografía]. Universidad del Rosario. Facultad de Administración. Administración de Negocios Internacionales.

Anexos

Anexo A. Modelo de un Contrato de Corretaje Inmobiliario.

CONTRATO DE CORRETAJE DE INMUEBLES

Ciudad: _____

Fecha: _____

Entre los suscritos _____ mayor de edad, vecino de _____, identificado con cédula de ciudadanía N° _____ de _____ actuando en su propio nombre, o en nombre y representación de _____ quien en adelante se denominará **EL PROPONENTE**, y _____ también mayor de edad, vecino de _____ e identificado con la cédula de ciudadanía N° _____ expedida en _____, actuando en su calidad de representante legal de _____, sociedad comercial legalmente constituida mediante escritura pública N° _____ de _____ del año _____ de la Notaría _____ del círculo debidamente registrada en la Cámara de Comercio _____ de _____ bajo el N° _____ del libro respectivo, quien en adelante se denominará **EL CORREDOR**, se ha celebrado el **CONTRATO DE CORRETAJE DE BIENES INMUEBLES**, contenido en las siguientes cláusulas: Primera. Objeto del contrato. —**EL PROPONENTE** consigna a **EL CORREDOR** el inmueble ubicado _____ en _____ de la ciudad de _____, cuya descripción y linderos se encuentran contenidos en la escritura pública N° _____ de _____ del año _____ de la Notaría _____ del círculo de _____ e identificado con el _____ folio de matrícula inmobiliaria N° _____, con el objeto de promover su venta y obtener las mejores ofertas posibles dentro del mercado. Segunda. Características. —Las características del inmueble objeto del presente contrato son las siguientes:

Dirección _____ barrio _____ teléfono _____ área lote _____ m2 _____ precio _____ (\$ _____). Frente _____ fondo _____ Hipoteca _____ corporación _____ Tiempo de construcción _____ promotor _____ Verse _____ cita previa _____
Observaciones _____

Tercera. Facultades de **EL CORREDOR**. —En desarrollo del presente contrato, **EL CORREDOR** podrá: 1. Colocar avisos en el inmueble o en la portería del edificio si se trata de un bien sometido al régimen de propiedad horizontal, salvo que **EL PROPONENTE** lo prohíba. 2. Ofrecer el inmueble en venta por cualquier medio publicitario, incluso prensa, radio, televisión, revistas o boletines especializados o por cualquier otro que **EL CORREDOR** considere adecuado, corriendo por cuenta de **EL PROPONENTE** estos gastos en caso de no celebrarse la venta o la

promesa de compraventa por intermedio de **EL CORREDOR**. 3. Exhibir el inmueble a los posibles compradores haciéndoles conocer las condiciones de negociación. 4. Ofrecer el inmueble en las ruedas de ventas que realice la lonja de propiedad raíz de _____

5. Ofrecer el inmueble a otras empresas inmobiliarias, pudiéndose compartir con ellas la comisión pactada entre **EL PROPONENTE**. 6. Ejecutar todas las demás actividades que considere necesarias para realizar y cumplir con su labor de intermediación. Parágrafo. —**EL CORREDOR** podrá aceptar del posible **COMPRADOR** condiciones diferentes a las establecidas por **EL PROPONENTE** para la celebración de los contratos de promesa de compraventa o compraventa, previa autorización escrita. Cuarta. Obligaciones de **EL CORREDOR**. —**EL CORREDOR** se obliga a: 1. Poner al servicio de **EL PROPONENTE** los medios de los cuales dispone para ejecutar el objeto del presente contrato. 2. Comunicar a **EL PROPONENTE** las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio. Quinta. Obligaciones de **EL PROPONENTE**. 1. Pagar a **EL CORREDOR** la comisión estipulada en la cláusula quinta del presente contrato. 2. Abstenerse de realizar gestiones encaminadas a la celebración de los contratos de compraventa o promesa de compraventa sin intermediación de **EL CORREDOR**. 3. No consignar el inmueble en otras compañías cuando se haya estipulado exclusividad, de acuerdo con la cláusula séptima de este contrato. 4. Pagar a **EL CORREDOR** los gastos de publicidad en caso de no realizarse la venta o la promesa de compraventa por intermedio de **EL CORREDOR**. 5. Suministrar a **EL CORREDOR** toda la información que le solicite de una manera clara y veraz y adjuntar a la firma del presente los siguientes documentos: —Certificado de libertad, escrituras públicas de los últimos años, avalúo catastral. Sexta. Remuneración. —La remuneración por las gestiones realizadas será del _____ por ciento (____%) sobre el valor total de la venta del inmueble. **EL CORREDOR** tendrá derecho al pago pleno de la remuneración aquí establecida, en el momento en que se firme el contrato de promesa de compraventa o el documento que haga sus veces. En caso de constituirse en mora **EL PROPONENTE**, la suma adeudada causará intereses del _____ (____%) mensual. La obligación de pago de la remuneración aquí establecida corre por cuenta de **EL PROPONENTE** (vendedor) únicamente. Parágrafo 1º—En caso que **EL PROPONENTE** decida dar por terminado el presente contrato antes de la realización del negocio con el posible comprador, pagará a **EL CORREDOR** la suma de _____ (\$ _____) moneda corriente. Parágrafo 2º—En los casos en que firmada la promesa de venta, la venta prometida no se realice, **EL CORREDOR** que haya recibido íntegramente la comisión, de acuerdo con lo pactado anteriormente, reintegrará a **EL PROPONENTE** el 50% del valor total de la comisión. Séptima. Causales de terminación del contrato. —El presente contrato se dará por terminado en los siguientes eventos: 1. Por el cumplimiento de su objeto con la realización del negocio encomendado. 2. Por renuncia de **EL CORREDOR**, la cual será notificada por escrito a **EL PROPONENTE** con _____ (_____) días comunes de anticipación. 3. Por decisión de **EL PROPONENTE**, la cual se comunicará también por escrito y con _____ (_____) días comunes de anticipación, advirtiéndose que si tal acto busca la finalidad de no pagar a **EL CORREDOR** su retribución, de todas maneras éste tendrá derecho a ella, si el negocio gestionado ya hubiere sido concluido, según lo estipulados en la cláusula quinta de este contrato. 4. Por destrucción o pérdida total del inmueble. Octava. Modalidad del corretaje convenido. —El contrato por este documento celebrado tiene el carácter de exclusivo. Parágrafo. —Si el inmueble es vendido por alguien diferente a **EL CORREDOR**, **EL PROPONENTE** reconocerá a éste, el valor pactado como comisión. Novena. Mérito ejecutivo. —Para todos los efectos legales y para

el cobro de la suma adeudada este contrato presta mérito ejecutivo. Décima. Normas de interpretación. —Para todos los efectos no previstos en este contrato, se aplicarán las normas del Código de Comercio. Undécima. Impuesto de timbre. —La cuantía del presente contrato no causa el impuesto de timbre. Adicionalmente, **EL PROPONENTE** reconoce que cancelará el IVA a la tarifa del 14% sobre la comisión estipulada. Duodécima. Cláusula compromisoria. —Las partes convienen que en el evento en que surja alguna diferencia entre las mismas, por razón o con ocasión del presente contrato, será resuelta por un tribunal de arbitramento cuyo domicilio será _____, integrado por _____ (_____) árbitros designados conforme a la ley. Los arbitramentos que ocurrieren se registrarán por lo dispuesto en el Decreto 2279 de 1991, en la Ley 23 de 1991 y en las demás normas que modifiquen o adicionen la materia. En señal de conformidad, los contratantes suscriben este documento en dos (2) ejemplares en tres (3) folios tamaño carta del mismo tenor y valor, siendo los _____ (____) días del mes de _____ del año _____ (_____), ante testigos hábiles.

PROPONENTE

.....
C. C. No.....

CORREDOR

.....
C. C. No.....