

El Olvido Del Estado Colombiano Ante Los Corredores Inmobiliarios

Facultad de Derecho
Universidad Autónoma Latinoamericana



El Olvido del Estado Colombiano Ante Los Corredores Inmobiliarios

Autor

Juan David Urrea Arrieta

Asesor

Oscar Humberto González Benjumea

Diciembre 2020

Facultad de Derecho

Universidad Autónoma Latinoamericana

RESUMEN

Este trabajo se encargará de exponer en que consiste la labor del corretaje en el sector inmobiliario, describiendo sus labores, remuneración, la formalización del contrato, los deberes para las partes, entre otros aspectos que permitan ofrecer un mayor entendimiento sobre este oficio para luego, exhibir los problemas y retos que se presentan y que el Estado Colombiano debe de regular, así como lo propuesta de ideas que se pueden adoptar

Palabras clave: Comisión; Comisionista; Inmobiliaria; Captación; Asesoría; Colegaje; Compraventa.

ABSTRACT

This work will be in charge of exposing what the brokerage work in the real estate sector consists of, describing their work, remuneration, the formalization of the contract, the duties for the parties, among other aspects that allow us to offer a better understanding of this profession to then, show the problems and challenges that arise and that the Colombian State must regulate, as well as the proposal of ideas that can be adopted.

Keywords: Commission; Commission agent; Real estate; Catchment; Advisory; Colleague; Buy and sell.

Tabla de contenido

Introducción	1
Capítulo Primero	3
1.1. Cómo funciona el negocio de ser agente inmobiliario.....	3
1.1.1. El inicio: la captación de una propiedad raíz y del comprador.....	3
1.1.2. El nudo: publicidad y promoción.....	5
1.1.3. El final: celebración de contrato de compraventa de bien raíz.	6
1.2. Las dificultades de un asesor inmobiliario.....	7
1.2.1. El inicio: captar un bien inmueble no es fácil.....	7
1.2.2. El nudo: promocionar una vivienda sin decir mentiras.	11
1.2.3. El final: cuando el comprador y vendedor se conocen.	13
1.3. Conclusiones	16
Capítulo segundo	18
2.1. Contrato de comisión y corretaje en la legislación nacional.....	18
2.1.1. ¿Qué significa ser un corredor?	18
2.1.2. ¿Qué es un contrato de corretaje?	27
2.2. El contrato de corretaje en el derecho comparado	59
2.2.1. España.....	60
2.2.2. México.....	65
2.2.3. Argentina.....	71
2.3. Conclusiones	80
Capítulo tercero.....	85
3.1. Proyecto de Ley 124 del 2017: contexto.....	85
3.2. Comentarios y reflexiones sobre el Proyecto de Ley 124 de 2017	88
3.2.1. Artículo 1.	88
3.2.2. Artículo 5.	91
3.2.3. Artículo 7 y 8.	92
3.2.4. Artículo 10.	97
3.2.5. Artículo 11 y 12	98
3.2.6. Artículo 14, 15 y 16	99
3.2.7. Artículo 17.	103
3.2.8. Artículo 27.	105
3.2.9. Título v. de la intervención del estado en actividad de intermediación inmobiliaria.	107
3.3. Conclusiones	109
Conclusión	110
Referencias.....	114

Introducción

La trascendencia de este trabajo consiste en exponer una actividad que no está regulada específicamente, que se realiza con demasiada frecuencia, y en el que se presentan problemas en el que converge demasiado dinero, siendo necesario pronto su regulación para evitar desequilibrios, fisuras y falencias macroeconómicas que amenacen la estabilidad y el proceso expansivo de la economía colombiana.

Tan solo durante el trimestre de octubre a diciembre de 2019, se desembolsaron créditos por valor de \$3.230.967 millones de pesos corrientes para compra de vivienda, de los cuales \$1.748.957 millones fueron otorgados para compra de vivienda nueva y \$1.482.010 millones fueron desembolsados para vivienda (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2020) y en donde gran parte de la compraventa realizada con ese dinero, habrá participado un corredor de bienes raíces, siendo este un oficio que consiste en que una persona, llámese agente inmobiliario o no, por el simple hecho de presentarle el comprador al vendedor de un inmueble y que estos dos, celebren contrato de compraventa.

Por dicha actividad esta persona recibe una remuneración del tres por ciento (3%) sobre el valor de la venta, labor que no suena tan sencilla porque en la realidad se presentan demasiados problemas, tales como: 1) ¿Quién paga la comisión?, 2) ¿Qué pasa si esta persona no paga la comisión?, 3) ¿Qué deberes tiene el agente inmobiliario?, 4) ¿Cómo este agente inmobiliario debe de promocionar y publicitar el inmueble?, o no solo problemas como esos, también dificultades mucho más grandes que puede ser: 1) ¿Qué sucede si a ese agente inmobiliario se le entrega las llaves para que muestre la propiedad

a un cliente, y este hurta elementos de alto valor o da una destinación diferente para la contratada?, 2) Que sucede cuando el negocio de compraventa termina siendo una estafa, ¿existe responsabilidad que se le pueda endilgar al comisionista?, 3) Que sucede cuando se celebra contrato de compraventa y el inmueble es totalmente diferente al promocionado?, 4) ¿Cómo se dirime un conflicto cuando hay más comisionistas que están intermediando en el negocio?; entre otros y muchos más planteamientos de problemas y preguntas que este trabajo pretende resolver frente a estas situaciones de gran relevancia.

La labor que se emprenderá en este trabajo no será sencilla, se iniciará con una descripción sobre cómo funciona fácticamente el sector inmobiliario, posteriormente se analizará el contrato de comisión y corretaje desde el ámbito comercial y civil, y se finalizará haciendo comentarios, análisis y propuestas de solución sobre el proyecto de ley 124 del año 2017.

Cuando se finalice este trabajo, el lector tendrá mayor comprensión y visión al momento en que esta venda o compre un inmueble y en el negocio este intermediando un agente de bienes raíces, así como de responder preguntas que cotidianamente se realiza.

Capítulo Primero

1.1. Cómo funciona el negocio de ser agente inmobiliario

La labor del agente de bienes raíces, que también se le puede decir: asesor, ejecutivo, o intermediario inmobiliario, se explicará desde sus inicios, esto es, desde el momento en que capta una propiedad y se irá exhibiendo sus diferentes funciones y en que consisten, exponiendo los problemas que se presentan durante esa ejecución, para luego finalizar con la celebración del contrato de compraventa y contrato de comisión y corretaje.

1.1.1. *El inicio: la captación de una propiedad raíz y del comprador.*

Tener una casa propia es el sueño de muchas familias colombianas, sueño que, debido a la dificultad que se puede presentar en el conocimiento técnico y legal, se hace difícil de cumplir, pero para que ello sea fácil, existe un asesor inmobiliario o una empresa inmobiliaria que acompaña al cliente en el proceso de compraventa hasta que este finalice.

Este acompañamiento inicia con la labor de captación de una propiedad raíz, trabajo importante porque un agente inmobiliario debe tener inmuebles que pueda ofrecer a potenciales compradores, ¿Cómo se capta un inmueble?, sus respuestas pueden ser varias:

1. Llamada telefónica: esta es la manera más tradicional y fácil, consiste en recorrer un sector de la ciudad, y viendo carteles que publican los vendedores con sus números telefónicos, llamarlos y decirles que quien los llama es un agente de bienes raíces y está interesado en ayudarlo a promocionar el inmueble.

2. Posicionamiento y reconocimiento: cuando un intermediario inmobiliario tiene ya demasiada experiencia y reconocimiento, los mismos vendedores acuden hacia él para que le ayuden a vender la propiedad.

3. Colaboración: consiste en que alguien, ya sea amigo o un simple conocido, conoce un inmueble que se está vendiendo y este le transmite la información al agente de bienes raíces para que capte la propiedad.

4. Colegaje: se basa en que otra persona que también se dedica a los bienes raíces, le dice al asesor inmobiliario sobre la existencia de un inmueble que se está vendiendo y este le transmite la información.

5. Redes sociales y periódicos: en grupos de redes sociales, especialmente de la red social Facebook, existen grupos donde los vendedores publican e informan que su propiedad está en venta para luego ser contactados por los intermediarios inmobiliarios, situación que también sucede tanto en portales web como en periódicos.

Cuando el agente inmobiliario llama a los vendedores, estos le entregan la información al asesor, información que consiste en 1) cuánto vale el inmueble, 2) el área del lote y el área construida, 3) número de habitaciones, 4) descripción de los acabados y reformas (material del piso, de la cocina, del baño, etc.), 5) si el inmueble se encuentra libre de gravámenes o limitaciones, 6) año de construcción, entre otros datos relevantes, aparte de ello, también el asesor debe contar con fotos internas y externas de la propiedad para poder incentivar al cliente que desea comprar, y si esta labor la realiza una persona jurídica, le exigirá a su trabajador un “formato de captación”, el cual es un documento que consiste en otorgar la información anteriormente mencionada por escrito.

1.1.2. *El nudo: publicidad y promoción.*

Cuando el asesor inmobiliario ya tenga la información y fotos del inmueble, se procede al siguiente paso que consiste en promocionar el inmueble, darle publicidad para que el comprador tenga conocimiento de ello, esta labor la puede cumplir de diferentes maneras:

1. **Publicación en sitios web:** esta forma de promocionar el inmueble es la principal porque actualmente, el mercado inmobiliario ya no funciona como antes, ahora quien desea comprar una propiedad lo que hace es buscar en internet, actualmente ya esa persona no sale en su automóvil a recorrer las calles y mirar que casas se están vendiendo, lo buscan en páginas como Mercado Libre, Espacio Urbano, Olx, Finca Raíz, entre otros sitios web que se dedican a tal fin, para ello, al agente de bienes raíces debe de publicar las fotos o videos del inmueble en dichas plataformas digitales junto con la descripción de la propiedad.

2. **Divulgación:** en el sector de los bienes raíces es importante conocer personas, personas que también pueden conocer a otras personas con gran capacidad económica y que estén dispuestos a comprar una propiedad raíz, y esta persona, simplemente lo que puede hacer es recomendar al agente de bienes raíces al comprador para que este enseñe la propiedad.

3. **Divulgación entre colegas:** la labor de captación no solo consiste en conseguir y ostentar la información de un inmueble y otorgarla a quien desea comprar, no, un negocio de compraventa se celebra entre comprador y vendedor y en la realidad se presenta que un agente capte la propiedad y otro asesor capte al comprador, este último

puede remitirse al otro intermediario quien tiene captado el inmueble y decirle que esa propiedad tal vez le pueda servir a su cliente que desea comprar y de esa manera se realiza el “Colegaje”, para ello, existen diferentes maneras en que esto se llegue a concretar:

3.1. Grupos de WhatsApp: a través de esta aplicación móvil de mensajería que es muy conocida, existen grupos donde solo participan quienes se dedican a los bienes raíces, estos, dentro de la conversación interna del grupo, comentan que buscan una propiedad con ciertas características, en que otro participante del grupo, al leer dichas descripciones, considera que tiene en su portafolio un inmueble que cumple con ello, de ese modo, estos dos se contactan ya internamente para acordar una cita.

3.2. Contacto directo: Como el inmueble se encuentra publicado en portales web junto con el número de contacto del asesor encargado de promocionar la propiedad, el ejecutivo inmobiliario quien está buscando la propiedad para el comprador contacta directamente al otro ejecutivo y le propone “Colegaje”, esto es, trabajar conjuntamente para llevar el negocio a cabo.

Después de que se promoció el inmueble y se conoció a la persona que desea comprar, entre este y el agente de bienes raíces, coordinan una cita para que este último pueda observar las condiciones de la vivienda y así proceder con el siguiente paso.

1.1.3. ***El final: celebración de contrato de compraventa de bien raíz.***

Una vez que el agente de bienes raíces haya enseñado la vivienda al comprador y este manifieste su intención de comprar, el asesor inmobiliario debe de realizar toda

actividad tendiente a que el negocio se celebre, actividad que puede ser: 1) recopilación, 2) redacción, y 3) estudio de documentación o contrato.

Cumplido esto, el intermediario acuerda con las partes contractuales un día, hora y notaría pública determinada para celebrar el contrato de promesa de compraventa, así como la firma de escritura pública y de esta manera finaliza su labor.

1.2. **Las dificultades de un asesor inmobiliario**

El trabajo de un agente de bienes raíces no es fácil, es un oficio que atrae a muchas personas para que lo desempeñen puesto que su remuneración puede ser hasta del tres por ciento (3%) sobre el valor de la venta, así que por su buena ganancia hace que este trabajo tenga buena demanda, pero ganar una comisión no es tan fácil, y son estos aspectos que se detallarán en este apartado.

1.2.1. ***El inicio: captar un bien inmueble no es fácil.***

Tal y como se expuso anteriormente, captar una propiedad se podría asemejar al portafolio que tiene el ejecutivo inmobiliario para ofrecer a sus clientes, y para exponer de mejor manera las dificultades que se presentan, se explicará relacionando cuando se expuso las maneras de cómo se puede captar una propiedad en el apartado anterior, los problemas son:

1. Llamada telefónica: el asesor inmobiliario recorre el sector y ve un número telefónico junto con el aviso de “se vende”, llama esperando que se tenga la fortuna de poder hablar con el propietario, es un momento en que se tiene un corto tiempo en que el asesor inmobiliario pueda dar su discurso y en poderse ganar la confianza del dueño para que le encargue la promoción y publicidad del inmueble.

Ahora, no siempre que se llama contesta el dueño, en el peor de los casos puede ser una persona que está fingiendo en el ser el dueño, y eso es algo muy difícil de determinar en primera instancia porque no resulta admisible que con el primer contacto verbal, que otorgue el certificado de libertad así que, aparte de la persona de quien dice ser el propietario, el comisionista también confía en él.

Realizar este método no significa eficacia, dependiendo del nivel de convencimiento que tenga el comisionista implica en cuantas propiedades pueda captar y ofrecer, frente a eso es que se llega al tercer reto, ¿Qué debe de decir el agente de bienes raíces para convencer al propietario de que le encargue la gestión del negocio de compraventa?, es aquí cuando resalta lo peor de este oficio puesto que se puede llegar a decir mentiras, la más general, es el comisionista le dice al dueño que “ya tiene un cliente comprador y está interesado en su propiedad”, esto es de mala práctica porque hace ilusionar al dueño, este método no es aconsejable porque no es buena forma en iniciar una relación contractual, así que el tercer punto a afrontar es en que el intermediario inmobiliario actué siempre con honestidad.

2. Posicionamiento y reconocimiento: tal y como se explicó en el apartado anterior, esto es cuando ya los vendedores conocen al agente inmobiliario acuden hacia él, pero llegar a este punto no es fácil, implica intermediar en demasiados negocios para darse a conocer y ser recomendado, hasta tal punto en que alguien le diga al dueño “deposite la propiedad con este comisionista que se le vende rápido”, para llegar a ese punto implica trayectoria, experiencia, y buenos contactos.

Colaboración: reafirmando lo anterior dicho, consiste en que alguien que no se dedica de lleno al oficio, le indica al comisionista el inmueble que se está vendiendo para que capte la propiedad, pero de todos los puntos que se han tocado, este tal vez sea el que en la realidad se presenta mayores disputas, iniciando porque esa persona que transmite la información al comisionista, quien por lo general es un celador puesto que es él quien conoce a los dueños, inquilinos y todos los inmuebles de una edificación, es este quien inicialmente llega a conocer cuando el apartamento está en venta, el problema es que estas personas, que no se dedican al oficio de los bienes raíces, personas que hasta para que el negocio de compraventa ponen en riesgo la seguridad del dueño transmitiendo la información de él, personas que no tienen el conocimiento suficiente para encarar un negocio de tal magnitud económica, son quienes le dicen al comisionista que le otorga la información siempre y cuando le dé también comisión, ¿de cuánto?, esto depende, en la mayoría de los casos solicitan hasta el uno punto cinco por ciento (1,5%), es decir, la mitad de la remuneración que logra recibir el agente de bienes raíces.

3. Colegaje: recordando lo anterior, es cuando otro comisionista te ayuda a captar la propiedad, método también con demasiada frecuencia entorno a su facilidad, puesto que, si un agente de bienes raíces ostenta la promoción y publicidad del inmueble, la delega a otro comisionista para que este consiga el cliente y entre estos dos puedan intermediar en el negocio de manera conjunta pero, el asunto no es fácil, en la práctica lo que sucede, para llegar a este punto, es que el intermediario que tiene a su disposición la vivienda para promocionarla, debe de otorgarle toda la información (dirección, descripciones del inmueble, precio de venta, etc.) al otro colega o comisionista, y es aquí

cuando el asunto se vuelve en actitudes de desconfianza y temerosas porque el asesor que realiza esto, lo máximo que puede llegar a otorgar son las fotos del inmueble, esto es porque si el comisionista da la dirección del inmueble lo que hace el otro asesor es irse directamente a la propiedad, tocar la puerta de esa casa o de algún vecino, conseguir el número telefónico o el medio de contacto del propietario, comentarle que tiene un cliente, concretar negocio y llevarse el valor total de la comisión para él solo, en suma, un acto de fraude.

4. Redes sociales y periódicos: esta manera de captar, actualmente está muy en desuso, especialmente la publicación de la disponibilidad de venta de una vivienda en los periódicos, y esto es por el posicionamiento e imperio que ejerce actualmente las redes sociales, así que encontrar una publicación de algún dueño sobre que su casa está en venta, es una situación que se ve muy poco.

Con lo hasta aquí narrado, se puede notar que una fase muy temprana en el ejercicio de esta profesión, hay demasiada competencia, deshonestidad y también demasiados acuerdos verbales. Un gran interrogante sería en cómo dirimir un conflicto donde se disputa la distribución de una comisión, si por ejemplo, en ellos participa el celador de urbanización, el vecino de la propietaria, un familiar, o cualquier persona que no se dedica de lleno a esta labor y dos agentes de bienes raíces con trayectoria y conocimiento, ¿existe alguna prelación o hay que repartir en sumas iguales con personas que no se dedican de lleno a la intermediación inmobiliaria?, la relevancia de esta pregunta, trayendo a colación lo dicho en el punto tres de este apartado, es que, por ejemplo, para un agente de bienes raíces que logra concretar una venta cada dos meses y

si se dedica de lleno a este oficio, esa comisión sería el equivalente a su salario que solo percibe cada vez que se celebra contrato de compraventa, entonces ¿Por qué darle la mitad al vecino o celador que solo se limitó a decirle quien era el propietario del inmueble?, es algo desproporcional porque ellos no son asesores inmobiliarios, tienen su oficio y su salario independiente, sin embargo en la práctica es algo que se presenta cotidianamente, especialmente con los vigilantes de propiedad horizontal, que tienen la costumbre de exigir una parte de la comisión si se logra cerrar negocio.

1.2.2. *El nudo: promocionar una vivienda sin decir mentiras.*

Una vez que el comisionista tenga todo lo necesario para ofrecer el inmueble, se sigue con este paso, en el que tampoco se escapa de problemas cotidianos y relevantes para la economía de cada persona interviniente en el negocio, de este modo, se prosigue:

1. Publicación en sitios web: con solo consultar en internet “casas en venta en Medellín”, aparecen demasiadas opciones, la pregunta es, de todas ellas ¿Cuántas están disponibles?, interrogante que nace debido a que en la realidad es muy común que para encontrar un cliente comprador se utilice el método informalmente llamado “pescar clientes”, se le dice así porque consiste en tener publicado una excelente propiedad, que ya no está disponible, para que el cliente comprador contacte al asesor y de este modo obtener su número de contacto para ofrecerle otras viviendas, esto se hace porque tal vez porque esa vivienda que ya no está disponible y que está publicada en internet, tiene mayor posicionamiento, mayor número de visitas, o mejores descripciones que hacen que los clientes se sientan atraídos, práctica deshonesta porque por otro lado, ahora observándolo desde el lado del vendedor, cabe preguntarse en ¿cómo se sentirá el dueño

cuando vea su casa en internet y que no está a la venta?, al existir esta situación, ¿hay falsa publicidad?, ¿Qué puede hacer el propietario para que su casa no se esté promocionando?, estos interrogantes se contestará más a fondo en apartados posteriores de este trabajo.

2. Divulgación: los problemas que se expondrán en este apartado es muy similar a las dificultades expuestas en el punto tres de la anterior sección cuando se manifestó en que una persona particular, que no se dedica de lleno a este oficio, con tan solo decir quien está vendiendo, que en este caso es de una persona que está comprando, exige una parte de la comisión a cambio de otorgar esa información, puesto que en este caso, ya no se presenta con los celadores o vecinos, aquí se presenta, por ejemplo, con el manager de la persona, con la secretaria, con el publicista, o cualquier otra persona que tiene una profesión diferente y que trabaja muy de cerca con esa persona que tiene una gran capacidad económica para realizar la compra, esto representa una gran frustración para el agente de bienes raíces porque esto es su trabajo, el valor de la comisión representa el salario que percibe cada vez que cierra una venta, y si no se acepta en compartir comisión con los demás intervinientes que no se dedican al oficio, no obtendrá remuneración alguna.

3. Divulgación entre colegas: no siempre trabajar con otro comisionista significa una labor eficiente y satisfactoria, iniciando en que, en este punto, lo que en la práctica existe es que si por intermediar en una compraventa de bien inmueble se gana el tres por ciento (3%) de comisión y hay dos intermediarios que aportaron y dieron a conocer información para concertar el negocio, tanto del comprador y vendedor por

ambas partes, pues a cada uno se le da el uno punto cinco por ciento (1,5%), pero que sucede ¿Cuándo un comisionista le dice a tres comisionistas hasta llegar la información del intermediario que conoce a la persona en comprar?, se vuelve una fila interminable y generadora de problemas porque sucede lo que tradicionalmente se le conoce como “un efecto domino” o “un teléfono roto; también se pregunta, y en el mismo caso, ¿cómo se debe de distribuir la comisión?, ¿por partes iguales o darle un valor según el aporte?, pregunta que nace porque si un asesor inmobiliario es quien capto la propiedad, pero el otro comisionista lo único que hizo fue decir quién es el encargado de venderla, ¿Por qué recibir por partes iguales si en el negocio no todos ostentan una posición igual?, la compraventa se finiquita entre comprador y vendedor y tiene mayor posición en el negocio el intermediario quien aporta al cliente comprador y de otro lado, tiene mayor posición el intermediario que aporta el vendedor, pero no se puede pregonar lo mismo por el “intermediario entre intermediarios”.

1.2.3. *El final: cuando el comprador y vendedor se conocen.*

Ahora, luego de realizar el difícil recorrido anteriormente dicho, llega el momento en que las partes, a través del intermediario, concretan el día y la hora para firmar inicialmente promesa de compraventa o si es el caso, la firma de escritura pública de compraventa de bien inmueble, en este caso, se firma y se intercambian las llaves y se entrega la suma de dinero convenida, suena fácil pero no es así, aquí también hay inconvenientes de gran envergadura que si no se trata con diligencia, una persona puede perder mucho dinero, dichos inconvenientes son:

1. ¿Cuándo firmar contrato de comisión y corretaje?: durante todo lo expuesto en este trabajo, no se ha hecho mención a lo más importante para el agente de bienes raíces, firmar contrato de comisión para asegurar su remuneración, pero esta omisión sobre su mención tiene su justificación en la práctica, y es que es muy difícil convencer al vendedor en que firme contrato de corretaje apenas iniciando la promoción del inmueble cuando este desea que diferentes agentes de bienes raíces promocionen su vivienda para así aumentar sus probabilidades de celebrar negocio, solo hasta que él observe que existe un interés serio y concreto de realizar compraventa es cuando se firma, esta es la razón por parte del vendedor

Desde el punto de vista del asesor inmobiliario existen otros motivos, y esto es, como no hay contrato que asegure su remuneración, el vendedor contacta directamente al comprador y le ofrece realizar el negocio sin la ayuda del intermediario, esto lo hace porque al vendedor se le reduce los costos que se le generan en el trayecto de la compraventa, y la no participación del comisionista le resulta mucho más económico y esto se hace, por ejemplo, el agente de bienes raíces agenda cita con el cliente interesado en comprar y al momento de acudir lo primero que observa en la fachada de la casa es el número de contacto del vendedor, u otra caso, es cuando en la misma vivienda que se está vendiendo, habita el propietario y cuando el cliente comprador que va acompañado con el asesor inmobiliario, aprovecha un descuido de este y le da el número de contacto de él y le dice algo como, “si me contacta, la casa la puede comprar mucho más barata? y en efecto, el comprador lo hace porque al precio de la propiedad se le reduce el valor de la comisión y así se celebra negocio y el comisionista resulta perdiendo su remuneración.

2. Las condiciones contractuales: tal y como se dijo, las partes contractuales no se conocen hasta llegar a esta etapa, sobre lo que se llegó a acordar recae en el intermediario en que dichas condiciones se cumplan y se encuentren dentro del contrato, condiciones que pueden ser como 1) el precio de la compraventa, 2) fecha de entrega del inmueble, 3) día y hora de la firma del contrato, etc. Esto es importante, por ejemplo, en el precio de la compraventa, puesto que, si el intermediario es una persona deshonesto, lo que puede hacer es en sobre preciar el inmueble para poderse quedar con el excedente, es por esto que debe de haber armonía entre lo que las partes acuerdan.

3. Los deberes del asesor inmobiliario: como se expuso anteriormente, desde el momento de la captación, desde ese momento inicial, no se estipula que es lo que debe de hacer el comisionista más allá de simplemente promocionar la propiedad, y esto no se hace por varias razones fácticas, puede ser, por ejemplo, 1) porque se toma por cierto algunos deberes que son considerados ya impuestos por la costumbre, 2) porque la persona que está promocionando el inmueble tiene un oficio diferente a los bienes raíces y no conoce el trámite de compraventa de un inmueble, 3) porque en la intermediación del inmueble participa demasiados comisionistas y no se llega a un acuerdo sobre quién debe de realizar cierta función, 4) porque el vendedor es temeroso y decide en adelantar el proceso de compraventa por el mismo para asegurarse de que no será víctima de estafa, 5) porque el vendedor tiene un abogado de confianza u otra persona que se encarga exclusivamente en la recopilación de los documentos y redacción del contrato, entre otras razones que hacen generar la pregunta en, ¿se debe de dar el tres por ciento (3%) de comisión sobre el valor de la compraventa si el comisionista tan solo participa hasta la

etapa precontractual del negocio?, la relevancia de esto es porque ese porcentaje de la comisión puede significar demasiado dependiendo del inmueble que se está vendiendo y fácticamente se puede considerar en “recibe mucho, haciendo poco”.

Con lo dicho hasta aquí, se puede afirmar que el trabajo de un agente de bienes raíces, aunque lo puede realizar cualquier persona, no es para cualquiera, exige conocimiento y buena comunicación, pero en la realidad no es así, quien quiera intermediar en un negocio de mucha cuantía lo puede hacer, no existe una entidad estatal que lo sancione, que lo regule, que lo vigile hasta tanto no cometa algún delito, pero que exista una manera de ponerle freno a las prácticas deshonestas de un comisionista, es algo que difícilmente pueda suceder.

1.3. Conclusiones

Una vez llegado a este punto y de haber entendido en como un agente de bienes raíces realiza su oficio y de las diferentes dificultades que se le pueden presentar en el ejercicio cotidiano de sus actividades, se puede afirmar que, 1) es necesario que exista una entidad estatal que avale la preparación e idoneidad de del comisionista, puesto que se está intermediando en un tipo de negocio en el que se requiere cierta técnica para su perfeccionamiento, 2) es un trabajo que se puede realizar con total independencia, generando que pueda ser informal, 3) es una labor que, si es ejercida por una persona inadecuada, se puede presentar para realizar delitos, 4) no existe una entidad que vigile, sancione y le haga seguimiento a esas sanciones a los corredores de este modo, 5) es necesaria cambiar la concepción sobre la remuneración que se le otorga al comisionista, no todo el que interviene en un negocio debe de recibirla ya que se tiene la falsa creencia

que por el hecho de señalar un inmueble en venta ya debe de ser remunerado, 6) la práctica del colegaje es una práctica que debe de ser reconocida y regulada para evitar conflictos, con la existencia de la disputa y con la referencia de la ley, se pueden prevenir, 7) se debe de procurar garantizar los derechos, tanto al vendedor y comprador cuando el intermediario inmobiliario los vulnere, 8) no existe un código de ética que indique específicamente la correcta actuación que debe de tener el agente de bienes raíces, 9) es una profesión que es transversal con otras profesiones, el corredor inmobiliario debe de conocer sobre avalúo inmobiliario, derecho civil y comercial, conocer bastante sobre los sectores de la ciudad, saber acerca de marketing y publicidad, entre otros aspectos que indican que para el desempeño de esta profesión debe de haber una preparación previa, pero en Colombia no es así, por su alto conocimiento técnico e informalidad parece que, por ejemplo, cualquier persona pueda ir a aplicar anestesia, que cualquier persona realice cálculos de una construcción, estos aspectos y otros se irán solucionando y abarcando en lo recorrido de este trabajo.

Capítulo segundo

2.1. Contrato de comisión y corretaje en la legislación nacional

Una vez explicado en cómo se realiza y en que consiste el corretaje fácticamente, se procederá a explicar jurídicamente en que consiste el corretaje, tomando como fuente el código de comercio colombiano, el código civil colombiano y la jurisprudencia de las altas cortes colombianas para después contraponer dichas consideraciones y disposiciones legales, con lo que en la realidad se presenta, es preguntarse a cabalidad, ¿existe armonía con lo que dice la ley y los jueces con lo que se presenta en la realidad?.

2.1.1. *¿Qué significa ser un corredor?*

Se procederá a explicar cómo define el ordenamiento jurídico colombiano a quien se considera corredor, es por ello que el artículo 1340 del código de comercio colombiano, lo define de la siguiente manera:

ARTÍCULO 1340. CORREDORES. 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. (Presidente de Colombia , 1971)

De una manera más amplia, la Corte Suprema de Justicia lo explica de la siguiente manera:

(...) dicen las actas de la Comisión Revisora del Proyecto de Código de Comercio (1958), ‘toma la iniciativa del negocio y busca a los interesados a quienes proponérselo o insinuárselo, e, igualmente, relaciona a estos con todas las

personas que pueden servir a los fines del negocio en proyecto'. La labor del corredor se encamina a facilitar a las personas el acercamiento entre sí, la búsqueda, hallazgo y conclusión de los negocios, agregan las mismas actas'.

(Edgar Orlando Torres González vs Banco de Bogotá S.A., 2014)

Es así como se desprende, tanto por la ley como por la jurisprudencia colombiana, la definición de quien se hace llamar corredor, el cual es una persona, tanto natural o jurídica, quien tiene como actividad principal en concertar a las partes contratantes sobre un negocio.

Su actividad que puede realizar mediante el uso de sus propios medios y como característica inicial es la de ser **independiente**, característica que la misma Corte Suprema de Justicia resalta:

El corredor como simple intermediario no es un mandatario. No tiene la representación del comitente, ni realiza ningún acto jurídico por cuenta de éste. Su intervención se limita a actos materiales para aproximar a los contratantes a fin de que éstos perfeccionen por sí mismos el negocio (...). (Corte Suprema de Justicia , 1954)

Como segunda característica, está en la exigencia legal para el corredor en tener un **conocimiento técnico**, y en este caso en específico, en el sector inmobiliario, requisito que explica a mayor cabalidad el profesor Jorge Parra Benítez:

La expresión "especial conocimiento" equivale, sin duda, a profesionalismo. De este modo, es posible afirmar que la noción tiene implícito el requisito de la habitualidad del trabajo del corredor, máxime cuando el precepto se refiere a que

el agente "se ocupa ... ", razón por la cual no puede admitirse, como corretaje, la mediación ocasional, aunque en alguna oportunidad y para fines laborales, la Corte Suprema de Justicia, consideró otra cosa. Quien acude a un corredor carece de ese conocimiento o del tiempo. Por ello el corredor es cooperador e intermediario; es promotor de negocios, pues prepara o facilita su conclusión. (Benítez, 1993)

Como se resalta en la anterior dicho, lo que pretende esta exigencia es en salvaguardar el profesionalismo, en contrario sensu, en que la actividad no sea tomada como una simple casualidad, ahora cabe preguntarse en ¿que debe de contener ese conocimiento?, esto genera una respuesta muy amplia pero se puede en considerar en, por ejemplo, en saber acerca de 1) marketing, 2) avalúo de bienes inmuebles, 3) lectura sobre certificados de libertad, 4) conocimiento sobre limitaciones y gravámenes al inmueble, 5) redacción y radicación de documentos que verse sobre el dominio de la propiedad, entre otros aspectos que permitan garantizar la seguridad de un negocio, pero esta característica no es muy valorada por la jurisprudencia colombiana, la Corte Suprema de Justicia expresa que “su actividad [la del corredor], es simplemente promocional, de facilitación o de acercamiento” (Edgar Orlando Torres González vs Banco de Bogotá S.A., 2014), y en otras sentencias manifiesta:

El corredor busca, aproxima o acerca personas con interés en contratar, procura, propicia o promueve el contrato, es "un simple mediador", su "intervención se limita a actos materiales para aproximar a los contratantes a fin de que éstos perfeccionen por sí mismos el negocio. (Corte Suprema de Justicia , 1954)

La ley dispone un requisito, pero la jurisprudencia no la valora como tal, puesto que reduce la actividad del intermediario a “la realización de actos materiales para acercar entre sí a los negociantes” (Corte Suprema de Justicia , 1961), desvalorización que da paso a que se genere una informalidad en el negocio inmobiliario, y que, en el año 2011, reitera de la siguiente manera:

Así, la actividad de dicho intermediario se reduce, exclusivamente a facilitar el encuentro de dos o más sujetos que tienen la voluntad de contratar; esto viene a indicar que en desarrollo de tal labor el corredor obra como un puente conductor o, si se quiere, como un vaso comunicante entre quien tiene la intención de ofrecer un bien o prestar un servicio, y aquel que desea hacerse a él. (Inversiones Profin Ltda vs M.C.R. de Aparicio y Constructora Bolívar S.A., 2011)

Como tercera característica, es la del negocio en el que el corredor interviene el intermediario, que por la manifestación que realiza el artículo 1340 del código de comercio colombiano, es de un “**negocio comercial**”, el cual es referida a los actos descritos en el artículo 20 del mismo cuerpo normativo, y que la Alta Corte, en el caso donde un sujeto exigía la comisión del tres por ciento (3%) por haber intermediado en un negocio en el que se hizo una donación de una parte del valor del inmueble, este fue negado por falta de dicho requisito, en palabras del juez de la alta Corte, expresa:

Como la regla establecida es la transferencia del derecho de dominio del inmueble, no todo acto jurídico de disposición podía dar lugar al pago de la comisión, por la potísima razón de que, dentro de las restricciones, o excepciones, es lo mismo, no caben las interpretaciones extensivas.

Ahora, si para facilitar la “realización del bien”, se previó donar parte del mismo, por las razones que fueren, y negociar el resto, resulta incomprensible que el enajenante haya ofrecido pagar o tenga que pagar una comisión sobre el valor de lo que se ha desprendido gratuitamente (artículo 1443 del Código Civil). El alcance restringido dicho del término “(...) comercialización (...)”, respecto de la labor de un corredor, adquiere relevancia, porque como el mismo Tribunal lo advirtió, las consecuencias jurídicas de la relación de contacto se predicán de la celebración de un “(...) negocio comercial (...)” (artículo 1340 del Código de Comercio) y la donación carece de esa connotación. (Edgar Orlando Torres González vs Banco de Bogotá S.A., 2014)

De acuerdo a lo anterior dicho, se puede expresar en un sentido amplio, que jurisprudencialmente se considera que corredor es una persona, que puede ser natural jurídica, que por el encargo de otra persona interesada, realiza actividades independientes encaminadas a concertar un negocio comercial aleatorio y que por su eventual concreción, recibe una remuneración, de esta manera se puede expresar en quien es un corredor y como se puede deducir, se excluye la manifestación “especial conocimiento del mercado” que dice el artículo 1340 del código de comercio colombiano, exclusión que radica en la **infravaloración** jurisprudencial, en tanto la Corte Suprema de Justicia dice que el intermediario “limita su intervención a poner en contacto dos contratantes para facilitar sus negociaciones” (Inversiones Profín Ltda vs M.C.R. de Aparicio y Constructora Bolívar S.A., 2011).

La definición doctrinal de corredor la otorga, por ejemplo, Ripert, al manifestar:

(...) El corredor es un comerciante cuya profesión consiste en acercar a las personas que deseen contratar. Da a conocer a cada parte las condiciones de la otra; se empeña en llegar a una conciliación de intereses; aconseja la celebración del contrato”. (Ripert, 1988)

En mismo sentido, Ruíz de Velasco enuncia:

(...) El contrato de mediación, también llamado de corretaje, es aquél por el que una parte (mediador), se obliga frente a otra, a cambio de una remuneración, a promover la celebración de un determinado contrato, mediante la búsqueda de una persona con quien pueda contratar el que utiliza los servicios del mediador”.

(Velázco, 2005)

José Puig Brutau enuncia que el corretaje es “un contrato unilateral o bilateral, por el cual uno se obliga a pagar a otra una remuneración por la información de la ocasión para concluir un contrato, o por la mediación en el mismo” (Brutau, 1982).

¿Esta omisión doctrinal y jurisprudencial es importante?, si, y mucho, debido a que como se ha venido exponiendo desde el inicio, y como lo reconoce la Corte Suprema de Justicia, “no siempre quien quiere vender conoce un comprador, ni la persona que pretende adquirir se encuentra en condiciones de saber quién ofrece lo buscado” (Edgar Orlando Torres González vs Banco de Bogotá S.A., 2014), ese conocimiento al que hace referencia, en la mayoría de ocasiones, recae en el intermediario, él es quien sabe y debe de saber todos los aspectos puntuales del negocio, y si al intermediario no se le exige que tenga un conocimiento en el mercado, ¿Cómo va a saber lo que está ofreciendo para que se concrete el negocio?, esa falta de conocimiento induce al comprador o al vendedor en

cometer fracasos que le pueden traer perjuicios económicos, desconocimientos que fácticamente puede ser en: 1) conocer las condiciones del inmueble, como lo es en: no tener una humedad y peligros de derrumbe o demolición, 2) en determinar diligentemente la procedencia lícita del dinero con la que el comprador realiza el pago, 3) en conocer las condiciones jurídicas del inmueble según su certificado de libertad, 4) saber realizar el inventario de una casa para proceder a la entrega material del mismo, entre otras situaciones perjudiciales que no se exigen y que tan solo disminuyen la labor del corredor en poner en contacto al comprador y al vendedor.

De este modo, se establece un elemento subjetivo frente al contrato de corretaje, contrato que a continuación se analizará; entonces, ¿cualquier persona puede considerarse un corredor por tan solo haber intervenido en una sola venta?, pregunta que nace por el hecho de que, por ejemplo, el vecino que conoce al propietario de la vivienda que está en venta y de repente llega una persona a preguntar por esa vivienda y se encuentra interesado, el vecino ve esta situación como una oportunidad para ganar un poco de dinero extra aunque este tiene un trabajo diferente, ¿podría este ser considerado un corredor y merecedor de la remuneración?, para ello habrá que remitirse al artículo 10 del código de comercio colombiano y determinar si es destinatario de la ley comercial, dicho artículo dispone:

ARTÍCULO 10. <COMERCIANTES - CONCEPTO - CALIDAD>. Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles.

La calidad de comerciante se adquiere, aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona. (Presidente de Colombia , 1971)

La expresión “de las actividades que la ley considera mercantiles”, nos lleva al artículo 20, numeral 8 del código de comercio colombiano, el cual manifiesta:

ARTÍCULO 20. <ACTOS, OPERACIONES Y EMPRESAS MERCANTILES - CONCEPTO>. Son mercantiles para todos los efectos legales:

(...)

8) **El corretaje**, las agencias de negocios y la representación de firmas nacionales o extranjeras; (negritas fuera del texto) (Presidente de Colombia , 1971)

Hasta aquí se puede considerar al vecino como un comerciante, pero realizando un examen y análisis exhaustivo del código de comercio, no sería así, empezando por el artículo 13 del código de comercio, el cual dice:

ARTÍCULO 13. <PRESUNCIÓN DE ESTAR EJERCIENDO EL COMERCIO>.

Para todos los efectos legales se presume que una persona ejerce el comercio en los siguientes casos:

- 1) Cuando se halle inscrita en el registro mercantil;
- 2) Cuando tenga establecimiento de comercio abierto, y
- 3) Cuando se anuncie al público como comerciante por cualquier medio (Presidente de Colombia , 1971)

El artículo 11 del mismo cuerpo normativo, manifiesta:

ARTÍCULO 11. <APLICACIÓN DE LAS NORMAS COMERCIALES A OPERACIONES MERCANTILES DE NO COMERCIANTES>. Las personas que ejecuten ocasionalmente operaciones mercantiles no se considerarán comerciantes, pero estarán sujetas a las normas comerciales en cuanto a dichas operaciones (Presidente de Colombia , 1971)

De esto modo, con las normas que se han citado y siguiendo con el ejemplo propuesto, si este vecino tiene otra profesión, ya sea médico, psicólogo, mesero, etc., será conocido ante el público como tal, por lo que no existirá presunción de su calidad por comerciante por el solo hecho de decirle al comprador que él es un corredor, esto no es una figura de hecho, la norma es clara al decir que se debe de enunciar es ante el público, no ante una persona en particular, enunciación que puede ser, por ejemplo, repartiendo volantes, tarjetas de presentación, a través de redes sociales, entre otros medios; y el artículo 11 del mismo código de comercio es tajante al decir que su ocasionalidad no lo hace destinatario del derecho comercial, tan solo su acto como tal, y el artículo 1340 del código de comercio es determinante al decir que “El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada” (Presidente de Colombia , 1971), la norma no utiliza un término amplio, ambiguo, abstracto ni general, establece un sujeto destinatario calificado, cierto y en específico para obtener la remuneración .

Con lo dicho, se puede establecer una respuesta ante una problemática expuesta en el capítulo anterior, y es que para realizar un contrato de corretaje se requiere de un sujeto calificado, y que, si no lo es, obviamente no lo hará merecedor de retribución alguna.

2.1.2. *¿Qué es un contrato de corretaje?*

En el título anterior se explicó quién puede ser un corredor y quien puede ser destinatario de la norma comercial, ahora se procederá a explicar que contrato es el que se firma con el corredor, explicando sus características, los deberes y derechos para cada parte, así como una exposición breve de lo que se realiza en la práctica, según los estudios realizados sobre el presente trabajo.

La jurisprudencia colombiana, define el contrato de corretaje de la siguiente manera:

Por el contrato de corretaje una parte llamada corredor, experta conocedora del mercado, a cambio de una retribución, remuneración o comisión, contrae para con otra denominada encargante o interesada, la obligación de gestionar, promover, concertar o inducir la celebración de un negocio jurídico, poniéndola en conexión, contacto o relación con otra u otras sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con ninguno de los candidatos a partes.

(Velásquez y Cía Ltda vs William Londoño Escobar y otros, 2011)

Esta definición es acertada y amplia, en tanto la Corte Suprema de Justicia lo realiza sobre un caso donde el demandante, Velásquez y Cía Ltda, reclama la remuneración sobre el negocio que, supuestamente, intervino sobre la compraventa de un inmueble realizada entre Discomercio Ltda y el Municipio de Medellín, el problema fue que, en argumentos de la demandante, Discomercio Ltda fue una empresa constituida tan solo para burlar las obligaciones con el corredor inmobiliario.

Igualmente, una definición amplia nos la ofrece Broseta Pont, al expresar que:

(...) contrato de mediación o corretaje ha sido definido también desde la perspectiva del oferente, como aquel contrato por el que una persona se obliga a abonar a otra una remuneración por indicarle la oportunidad de concluir un negocio con un tercero o por servirle de intermediario en dicha conclusión.

También desde la óptica del corredor como un contrato por cuya virtud una parte se obliga frente a otra u otras, sin relación de dependencia ni representación, a desplegar una actividad dirigida a procurar la conclusión de un contrato, o como contrato por el que una de las partes se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un determinado contrato entre la otra parte y un tercero que habrá de buscar al efecto. (Pont, 1985)

De esta definición si hay ciertas incompatibilidades, que respetuosamente y conforme a lo que se ha venido expresando, no se comparte, puesto que 1) no cualquier persona se obliga a abonar ante el corredor una remuneración, hay que resaltar en la titularidad del derecho, legitimación y/o acreencia que ostenta esa persona para celebrar el negocio y consecuentemente abonar a el corredor la comisión por su intervención, 2) no hay que otorgar una remuneración por indicarle una oportunidad de concluir un negocio, hay que hacer hincapié en que para recibir la remuneración es por la concreción, eficaz y debida celebración de ese negocio, 3) la expresión “remuneración”, es demasiado amplia, puede ser un pago de acuerdo a la costumbre mercantil o estipulado por las partes, 4) aparte del deber promover o facilitar la celebración de un determinado contrato, es menester agregar el deber de otorgar información real sobre las condiciones del negocio promocionado.

Frente a la tipología del contrato, el alto juez civil manifiesta:

El corretaje, entre otras características, es contrato con tipicidad legal por su disciplina Legis; bilateral o de prestaciones correlativas al generar obligaciones para ambas partes contratantes; oneroso y conmutativo; principal porque su existencia no pende de otro u otros negocios, tampoco del finalmente celebrado por las partes acercadas del cual es un tipo diverso, autónomo e independiente; en principio, paritario o de libre discusión; consensual o de forma libre, y aun cuando prepara, facilita o propicia la celebración de otro negocio, no es contrato preliminar o preparatorio por no crear para el corredor, ni el encargado, prestación de hacer de celebrar un negocio, sino buscar, aproximar y contactar interesados en su celebración. (Velásquez y Cía Ltda vs William Londoño Escobar y otros, 2011)

Para estudiar las características anteriormente mencionadas, se debe de empezar por establecer en cuando se configura un contrato de corretaje, tema que se procede a estudiar de fondo.

Configuración del contrato de corretaje

Se pretenderá en establecer en cuando empieza a existir un contrato de corretaje, si este se encuentra sometido a solemnidades, o algunos requisitos de validez, entre otros aspectos que permitan inferir desde cuando existe una obligación.

El problema que se expuso anteriormente y tiene mucha relación con lo que en la práctica sucede, y es que, un agente inmobiliario debe de tener bienes inmuebles que ofrecer a los compradores, para encontrar dichos bienes realiza un proceso de captación,

proceso que puede ser de muchas maneras como se expuso anteriormente pero que, de las más concurridas, es en llamar al propietario del inmueble e indicarle que se desea en promocionar su propiedad, el propietario acepta pero se rehúsa en firmar documento alguno al asesor inmobiliario, ya sea por temeridad, desconfianza, porque se encuentra por fuera de la ciudad, entre otros aspectos, o por el principal argumento de “tráigame al cliente primero”, de este modo, el corredor inmobiliario empieza a promocionar la propiedad con tan solo la autorización verbal del dueño, con esto, existe la pregunta ¿con ese solo hecho ya existe contrato de corretaje?.

El caso anteriormente propuesto como ejemplo, inicia con una oferta que el corredor realiza al propietario, oferta o propuesta regulada en el artículo 845 y siguientes del código de comercio y que puede ser verbal o escrita y que en términos de la Corte Suprema de Justicia indica que:

Ello significa , entonces, que para que exista oferta se requiere voluntad firme y decidida para celebrar un contrato, lo que la distingue de los simples tratos preliminares, en los que de ordinario esa voluntad con tales características todavía está ausente; y, al propio tiempo, ha de ser tan definida la voluntad de contratar por quien lo hace, de manera tal que no ha de aparecer duda de ninguna índole de que allí se encuentra plasmado un proyecto de contrato revestido de tal seriedad que no pueda menos que tenerse la certeza de que podrá perfeccionarse como contrato, con el lleno de todos-los requisitos legales, si ella es aceptada por aquel o aquellos a quienes va dirigida, lo que necesariamente supone que en ella han de estar contenidos, cuando menos, los elementos esenciales del contrato propuesto y

que, además, ha de ser dirigida al destinatario o destinatarios y llegar a su conocimiento. (Baudilio Fernandez Sierra vs Corporacion Financiera Popular S.A., 1995)

De este modo, el asesor inmobiliario debe de indicarle de manera clara su oferta, debe de decirle en que consiste, cuáles serán sus obligaciones y derechos, el monto de su sueldo, en suma, debe de manifestar los elementos esenciales del contrato para que el propietario otorgue un consentimiento que no adolezca de vicios, tal y como lo expresa el artículo 1502 del código civil colombiano (Congreso de los Estados Unidos de Colombia , 1873).

Una vez hecha la oferta, lo que se espera es que haya una aceptación o negación de la propuesta por parte del destinatario, aceptación que puede ser incluso tacita conforme al artículo 854 del código de comercio o que, y como es en el ejemplo propuesto que se realiza mediante una llamada telefónica, deberá ser aceptada o rechazada en el acto de oírse según el artículo 850 del código de comercio colombiano (Presidente de Colombia , 1971).

Una vez hecho la oferta y este haya sido aceptada, ¿ya existe el contrato de corretaje?, si, en efecto, se puede explicar con un caso que, en resumen, consiste en que el demandante promovió el aparato judicial con el fin de que se declare la existencia de un contrato de corretaje, sustentando su pretensión por el hecho de que este sostuvo una negociación telefónica con la parte demandada, dentro de dicho proceso, el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cartagena expresa: “Así mismo, se trata de aquellos contratos consensuales, es decir, que se perfeccionan con el simple acuerdo de

voluntades, pero en todo caso, se requiere que los contratantes precisen los términos de la intermediación” (John Mario Rico Rios vs Camposcol CI S.A. y otros., 2019)

Es así como, con la apreciación hecha y con el ejemplo propuesto, el corretaje inmobiliario se puede perfeccionar con la simple llamada telefónica, aunque también sería importante en que el corredor tenga sustento probatorio de las comunicaciones y cerciorarse de que con la persona con quien se habla sea quien si puede celebrar el negocio encomendado.

Una vez determinado la existencia del contrato, y conforme a la jurisprudencia, la primera característica del contrato de corretaje es que es contrato bilateral en tanto hay obligaciones recíprocas, ¿Cuáles son las obligaciones?, se procede a analizar de fondo.

Obligaciones del corredor

Una vez determinado la existencia del contrato, y conforme a la jurisprudencia, la primera característica del contrato de corretaje es que es contrato bilateral en tanto hay obligaciones recíprocas, se procede a analizar de fondo.

Para iniciar, se debe de recalcar que la obligación del corredor es una obligación de medio, como lo expresa Espinosa Benedetti, “[El corredor] no se obliga a obtener un resultado, debido a que este depende de las tendencias del mercado como de los terceros” (Benedetti, 2012), con esta aclaración hecha y conforme a lo que se ha citado anteriormente, el alto Juez civil indica que la actividad del corredor se reduce en facilitar el encuentro de dos o más sujetos que tienen la voluntad de celebrar un negocio, y en otros términos también señala:

Por lo mismo, no se puede cargar al corredor con obligaciones ajenas al contacto, como la de mantenerse en vigilia para la realización efectiva del mismo, pues su función es puramente genética, por lo que se descarta que deba alimentar con denuedo el proceso de convicción de los contratantes sobre las bondades de la celebración del acto. (Inversiones Profin Ltda vs M.C.R. de Aparicio y Constructora Bolívar S.A., 2011)

Consideraciones que no son espontaneas, estas afirmaciones tienen asidero cuando en la Sentencia de la Corte Suprema de Justicia Casación Civil del 6 de octubre de 1954, G.J. No. LXXVIII, pág. 861, expresó que:

(...) El corredor es un simple mediador. Limita su intervención a poner en contacto dos contratantes para facilitar sus negociaciones... su tarea queda reducida a descubrir los contratantes para ponerlos en relación directa en orden al perfeccionamiento del negocio... limita su actuación a las tareas preparatorias para aproximar a los interesados, comunicando las ofertas y contraofertas y allanando las diferencias entre ellos, de tal suerte que al llegar los contratantes a un acuerdo sobre las condiciones del negocio, el corredor desaparece de las escena, quedando al cuidado de las partes el perfeccionamiento del respectivo contrato en el cual no interviene ya aquél.

El agente intermediario ha merecido el nombre de corredor porque va y viene entre los contratantes en su tarea propia de lograr acercarlos para la celebración del negocio. El corredor puede recorrer estos pasos: a) buscar a la persona interesada en negociar con el comitente dentro de las condiciones y propósitos

contractuales de éste; b) comunicar a la parte interesada, una vez hallada, la voluntad del comitente de concretar el negocio e indagar las intenciones de aquél respecto de los términos de la oferta; c) trabajar el ánimo de la contraparte si no se muestra a llevar a cabo el negocio; d) transmitir la aceptación del cliente al comitente y persuadir a éste, en caso necesario, sobre los términos del negocio convenido por el corredor. En todas estas etapas de intermediación aparece bien caracterizado el papel del corredor. (Corte Suprema de Justicia 06 de Octubre, 1954)

Con el objetivo que se tiene en realizar una tesis, en generar debate como forma de enriquecimiento intelectual, las anteriores consideraciones a las que se les puede hacer, respetuosamente, ciertos reparos que, si se contraponen con la realidad, la práctica y los estudios realizados, sería:

1. El alto Juez civil expresa que “[El corredor] **limita su actuación a las tareas preparatorias** para aproximar a los interesados, comunicando las ofertas y contraofertas y allanando las diferencias entre ellos”, en la práctica, el intermediario inmobiliario para que su eventual remuneración sea efectiva, realiza tareas que van más allá de la etapa preparatoria del negocio, participa, vigila, e incluso, acompaña a las partes contractuales a la Notaria Pública al momento de firmar escritura pública de compraventa, su rol es activo, además de que por lógica, si el intermediario quiere recibir comisión (concepto que se le otorga a la remuneración), tiene que hacer algo para que el contrato de compraventa se pueda formalizar, y con tan solo esa premisa ya implica en tener una participación activa que va mucho más allá de la etapa preparatoria.

2. El alto Juez civil expresa igualmente en la providencia que “[El corredor] comunica [ndo] las ofertas y contraofertas y allanando las diferencias entre ellos”, aquí se pueden presentar algunos problemas facticos y que jurídicamente serán analizados detalladamente más adelante y es que esta labor, que manifiesta la Corte Suprema, no es así tan fácil como suena, el intermediario inmobiliario se puede tomar atribuciones falsas de representación y emitir ofrecimientos, llegándose a presentar, posiblemente, un mandato aparente, fácticamente es porque el agente inmobiliario no quiere agotar a las partes contractuales para que no se configure lo que socialmente se conoce en un “teléfono roto”, y además en que el intermediario en querer ser más profesional, quiere emitir a su cliente una propuesta clara y determinada, sin obstáculos, así que, la Corte Suprema de Justicia debió de expresar en el sentido de que el corredor debe “de comunicar **fiel, veraz y honestamente** las ofertas y contraofertas”.

3. El alto Juez civil expresa que “de tal suerte que al llegar los contratantes a un acuerdo sobre las condiciones del negocio, el corredor desaparece de las escena”, esto no es del todo cierto, empezando por decir en que el corredor participa en todas las fases del negocio con el fin de que las partes contractuales no burlen su remuneración, e incluso, sigue participando aun después de haber sido finiquitado la compraventa, esto puede suceder porque, por ejemplo, el agente de bienes raíces al promocionar una vivienda, dice ciertas características, que puede ser como en decir, “que el inmueble se encuentra en perfecto estado y que no hay que hacerle ningún tipo de reparaciones”, el corredor dice eso, luego se firma contrato de compraventa, el comprador se muda a su nueva propiedad y al segundo día de haberse mudado se da cuenta de que hay una

humedad, y todos los grifos del baño y de la cocina hay que cambiarlos, así que, lo que hace el nuevo propietario es en llamar al corredor y decirle “usted me dijo que a este apartamento no había que reformarle nada, usted me mintió”, esto sirve como ejemplo para contraponer por lo dicho por el alto Juez civil, en que el asesor inmobiliario participa en mucho más en lo que ello afirma.

4. Otra obligación que no ha sido mencionado ni por la jurisprudencia colombiana ni por la doctrina, y que se trae a colación como propuesta conforme a lo que en la práctica del corredor se presenta, es en el deber de **diligencia y cuidado**, un deber que tiene fundamento en la confianza que deposita las partes contratantes, al comprador le interesa que 1) el inmueble que compra esté en las condiciones que fehacientemente fueron ofrecidas, 2) que la casa no tenga gravamen o limitación al dominio, 3) que la propiedad se ajuste a su necesidad, entre otras consideraciones y para el vendedor, lo que le interesa es que 1) el dinero con que se le paga la propiedad, sea un dinero proveniente de fondos legales, 2) que el comprador sea una persona real, puesto que existe un practica deshonrosa en que alguien que desea comprar una propiedad, le dice a un familiar que finja ser comisionista para poder obtener un mejor precio, 3) que si se está enseñando la propiedad, el corredor inmobiliario se cerciore de que quienes vayan a visitarla no hagan ningún daño o se hurten alguna pertenencia, y una de las más importantes, 4) asegurarse que no haya una estafa, un corredor se ve muy comprometido cuando se firma la compraventa y luego el vendedor se da cuenta que los cheques que se le dieron como forma de pago, son falsos, entre otros factores que son importantes y que recaen en el

intermediario inmobiliario ya que si él hace un buen trabajo se evitarían muchos procesos judiciales.

5. Otro deber que no es mencionado ni por lo leído hasta ahora por la jurisprudencia colombiana y por la doctrina, es en la obligación de asesorar integralmente a las partes interesados sobre las condiciones del negocio, deber que recae como forma de concatenar lo estipulado por el artículo 1340 del código de comercio del colombiano al expresar que: “Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados” (Presidente de Colombia , 1971), y su fundamento factico recae en que, por ejemplo, un cliente está interesado en comprar un inmueble para inversión, el corredor inmobiliario debe de asesorarlo integralmente sobre la compra para que el cliente no sufra perjuicio económico alguno y su fin se cumpla, si el cliente le dice al corredor que va a comprar un lote de terreno para construir sobre este, el agente inmobiliario debe de darle toda información acerca del permiso de construcción, el área del inmueble, los riesgos de demolición o deslizamiento, entre otros aspectos, si el cliente busca propiedad para disponerla posteriormente en arriendo, el intermediario inmobiliario debe de decirle en cuanto es el canon de arriendo que podría recibir, sobre la existencia de la demanda que recae en la vivienda y si es susceptible de arrendarlo rápido, etc., de este modo, haría que el trabajo del asesor inmobiliario sea integral y satisfactorio para las partes una vez celebrado el negocio.

6. La entrega de llaves que realiza el propietario al intermediario inmobiliario para que realice la promoción, publicidad y tenga citas con el cliente, genera una responsabilidad que radica en el respeto a la intimidad, el cuidado a los bienes y

enseres que estén dentro de la vivienda, y a la diligencia en la prevención de generar daño alguno, dicho deber se expone con fundamento en las investigaciones realizadas, puesto que puede llegar a suceder, que el inmueble está desocupado y el propietario deja las llaves en la portería de la unidad para que el asesor inmobiliario acuda con el cliente y vea la propiedad, pero al regresar el dueño se da cuenta que el calentador de gas está malo, las paredes están rayadas y que la chapa de la puerta de seguridad ya no funciona.

Los deberes que puede contraer el agente inmobiliario son demasiados, puesto que pueden ser tantos según como las partes así los dispongan, depende del caso en particular, del tipo de inmueble en si este es rural, urbano o se encuentra en suelo de expansión, su fin en tanto este es para que el comprador lo llegue a habitar o se busca con el fin de inversión, depende también de si dentro de la intermediación interviene diferentes corredores y se estipulan obligaciones en conjunto, entre varios aspectos en particular que según las partes, y por mutuo acuerdo, pueden llegar a estipular, aun así, los deberes anteriormente expuestos son los que se considera los más concurrentes y los que van más de acuerdo con la esencia del contrato de corretaje.

Obligaciones del contratante

Una vez expuesto las obligaciones del corredor conforme a la jurisprudencia colombiana y la doctrina, de haberlas rebatido y contrapuesto con los estudios realizados se procede a exhibir las obligaciones del contratante, rebatiendo, complementando y enriqueciendo las consideraciones, el cual es el propósito de este trabajo.

Frente a los deberes del contratante, el profesor Parra Benítez, indica que los deberes del interesado ante el corredor, son:

1. Hacer un encargo claro al corredor;
2. Pagarle la remuneración en la proporción que le corresponda, cuando definitivamente se haya celebrado el contrato que se proyectaba.
3. Sufragar las expensas causadas con la ejecución del encargo, aunque el negocio jurídico que se quería convenir no se haya efectuado. (...) Tales expensas correrán totalmente a su cargo cuando el negocio no se realice, o en proporción a su participación en la remuneración del corredor, en el supuesto contrario, a menos que se pacte otra cosa. (Benítez, 1993)

Con todo el respeto que se merece el Doctor Parra Benítez, a los deberes enunciados existen ciertas aclaraciones y complementaciones que se le pueden realizar, conforme a los estudios realizados, complementaciones y aclaraciones que serían:

1. Hacer un encargo claro al corredor: esta expresión en si es muy corta, hay que aclarar en que se debe encomendar la promoción, publicidad y gestión sobre la compraventa de un inmueble debidamente identificado, dirección y matrícula inmobiliaria en caso de que esto último se considere procedente, y también del precio sobre el cual se va a negociar la vivienda, esto para evitar que el intermediario inmobiliario no le aumente el precio a la propiedad y garantizar los derechos del comprador en que la información que recibe sea cierta y, una vez el interesado acepte la condición del negocio impuesto por el intermediario, este se quede con el excedente resultante por el precio justo o indicado por el propietario;

2. Pagar la remuneración: esto es un aspecto a que se le puede dar un análisis más de fondo y en las cuales se procederá en líneas siguientes;

3. Sufragar las expensas causadas con la ejecución del encargo: este deber tiene su fundamento en el artículo 1342 del código de comercio, el cual manifiesta:

ARTÍCULO 1342. 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. (Presidente de Colombia , 1971)

La Real Academia de la Lengua Española define las expensas como:

Gastos o indemnización que se abonan fuera de su sueldo a un oficial público o persona que va por delegación de alguien en comisión de servicios en relación con su cargo u oficio. (Real Academia de la Lengua Española, s.f.)

Como pregunta surge, 1) ¿Por qué la ley dispone el pago de las expensas si la Corte Suprema de Justicia, tal y como se citó anteriormente, dispone que el corredor inmobiliario desaparece de la escena una vez que el comprador y vendedor entran en contacto?, pregunta que nace porque si este desaparece de la escena, entonces otra pregunta es 2) ¿en qué expensas incurrirá el intermediario si ya ha desaparecido?, y tal como se expuso antes al citar a Espinosa Benedetti, si la obligación del corredor es una obligación de medio (Benedetti, 2012) 3) ¿Por qué pagarle expensas por un resultado no producido o porque pagarle por algo que la ley dispone que tendrá derecho a percibir remuneración una vez producido el negocio en el cual ha intervenido? esta disposición es

muy poco analizada si se contraponen con la jurisprudencia colombiana debido a que no se ha encontrado caso alguno que se lleve a los estrados tan solo por el hecho de que el contratante no le pague al intermediario las expensas.

Poniendo los anteriores cuestionamiento y conforme a la jurisprudencia colombiana que manifiesta que el corredor desaparece de la escena una vez, y gracias al trabajo del intermediario, se hayan puesto en contacto el comprador y vendedor (Corte Suprema de Justicia 06 de Octubre, 1954) esto significa que el intermediario solo podrá incurrir en expensas durante la etapa pre contractual puesto que si se sigue los lineamientos del juez civil el corredor ya desaparece, es decir, en la etapa que se presente la promoción, publicidad y las ofertas de las partes interesadas el intermediario solo está presente en que esto suceda y poniendo esto frente a la realidad, no es usualmente visto que el contratante le remunere a la inmobiliaria o al agente inmobiliario los costos por lo cual este incurra, por ejemplo, el propietario no le paga a la inmobiliaria por el valor que este haya tenido que pagar por publicar su propiedad en redes sociales o en páginas web, el propietario no le paga al corredor por los carteles que este coloca afuera de la vivienda y donde estos indica que la vivienda está en venta, esto no es usualmente visto debido a la concepción que ha generado en el mercado de que al corredor se le paga una vez esté presente al interesado y con este se celebre el negocio jurídico, deduciendo una vez más, y en sentido contrario a lo dicho, el corredor inmobiliario si participa en las diferentes etapas contractuales, **no se limita a presentar a la persona con quien se firmará el contrato de compraventa, no es un simple espectador.**

De este modo se deduce que el pago de las expensas, en término amplio, significa en la práctica, son, por ejemplo: 1) el valor de las fotocopias, 2) valor del certificado de libertad y de tradición, 3) el valor que cuesta en que alguien redacte el contrato de promesa de compraventa, 4) el precio que cobra la persona que le hará el aseo a la vivienda para que se pueda entregar a su nuevo dueño, entre otros.

Realizando una búsqueda, examen y análisis exhaustivo en la jurisprudencia colombiana y doctrina nacional, se considera que frente a las obligaciones del propietario o contratante, se han realizado precarias consideraciones en tanto se limita a expresar que este tiene el deber de pagar la remuneración una vez celebrado el negocio encomendado (Alicia Dávila vs Carulla Vivero S.A. y Subaru de Colombia , 2016), pero con el fin de generar un mayor entendimiento y enriquecimiento frente a este tema, se procede a complementar a las obligaciones anteriormente citadas con fundamento en las investigaciones hechas, de este modo se prosigue.

4. Otorgar toda información relevante al agente inmobiliario: deber que recae, inicialmente, en evitar estafas y otra porque hay que comunicarle al asesor de que quien le está encargando el deber de promocionar la propiedad, es en realidad el dueño, que cuenta con la titularidad y legitimación de negociar y disponer del derecho que recae sobre la propiedad, omisión muy usual en la práctica porque, por ejemplo, una persona finge ser el dueño, el corredor la promociona, y una vez ha encontrado al interesado, resulta que este no es el propietario, y obviamente no tiene facultad alguna para negociar, y mucho peor, termina diciendo al comisionista que es un familiar o amigo del verdadero dueño y que si lo quiere contactar, el corredor debe de darle una parte de su

remuneración, situación que accede debido a que ya hay un cliente que quiere celebrar un negocio.

5. Facultar al corredor inmobiliario en tomarle fotos y registro a la vivienda que será objeto de promoción: este deber, que genera a su vez una facultad para el asesor inmobiliario, recae en no vulnerar la intimidad de la persona que está habitando el inmueble (C-881, 2014), y que en una situación fácticas se presenta cuando, por ejemplo, el dueño de un inmueble desea vender la propiedad pero esta está arrendada, por lo que hay que garantizar el derecho a la intimidad del inquilino (T-511, 1993), así que el propietario tendrá el deber de ponerse de acuerdo con el arrendatario para que de permiso al asesor inmobiliario e indique cuando este puede acudir a la vivienda, le tome fotos, observe las condiciones del inmueble y realice constancia de ello para así promocionarlo.

6. Otorgar autorización al corredor inmobiliario para que este pueda efectuar visitas en la propiedad con fines de promocionarlo: este deber parece que es implícito a la naturaleza del contrato de corretaje, pero que es necesario recalcarlo porque, y en semejanza con la situación expuesta en el quinto deber, por ejemplo, la vivienda puede estar arrendada pero que se debe de vender debido a una necesidad económica del dueño, pero como hay un inquilino se hace difícil de que el intermediario lleve el cliente y vea la propiedad puesto que está condicionado a que el arrendatario esté para que se pueda entrar, por lo que es deber del propietario ponerse de acuerdo con el inquilino en cuando el agente inmobiliario puede ir con el cliente y ver el inmueble, y que este a su vez faculte el acceso a la propiedad.

En suma, las obligaciones que pueden existir para las partes, pueden variar según la iniciativa de las partes, puede ocurrir, por ejemplo, que el corredor inmobiliario es a su vez abogado y este se compromete de una parte promocionar la vivienda y también realizar el estudio de títulos de las mismas, o también sucede que el corredor inmobiliario no tiene conocimientos sobre marketing digital, diseño gráfico, sobre fotografía o algún otro conocimiento que se considere esencial para el desempeño de este oficio y por ello tan solo se limita a la presentación del cliente disminuyendo así las responsabilidades.

Oneroso

Ya establecido en quien puede ser corredor inmobiliario, en las diferentes consideraciones que ha tenido la Corte Suprema de Justicia frente a quien es un intermediario inmobiliario, su configuración, y las obligaciones que tiene cada parte, se procede a exponer y analizar la tercera característica el cual es, el valor de la remuneración que un asesor inmobiliario puede llegar a percibir, tema que se expondrá de manera detallada, se exhibirá con casos prácticos de lo que en la actividad de un corredor se presenta, análisis de fondo puesto que, con la exhaustiva búsqueda que se ha hecho en la literatura y en la jurisprudencia hace que este punto sea tratado de manera en particular, por lo tanto, se pretenderá en dar una exposición amplia en lo que en la realidad sucede.

El derecho que tiene un intermediario inmobiliario se encuentra en el artículo 1341 del código de comercio colombiano, el cual dispone:

ARTÍCULO 1341. <REMUNERACIÓN DE LOS CORREDORES>. 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 Colombia , 1971)

Como es de notar, el artículo anteriormente citado no dice el cuánto, cómo, cuando, entre otros aspectos que se procede a exhibir.

Frente al cuanto se tiene que remunerar al corredor, la ley expresa que será “a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos” (Presidente de Colombia , 1971), como es de notar, en primera instancia la ley apela al acuerdo privado por lo que puede ser un valor fijo o un porcentaje al negocio el que cual el asesor inmobiliario ha intermediado, etc., y lo segundo, el mismo artículo apela a que el valor de la remuneración será “a la usual”, palabra que nos lleva a analizar la costumbre mercantil.

La fuerza que tiene la costumbre mercantil en el ordenamiento jurídico colombiano, lo explica de la siguiente manera la Corte Constitucional:

Con fundamento en la asimilación de la “ley” a “ordenamiento jurídico”, la jurisprudencia sostuvo que la costumbre podía calificarse “como fuente de derecho”. Su fundamento constitucional además de la invocación que de ella hace la Ley 153 de 1887 y el Código de Comercio “reafirma su pertenencia al sistema jurídico y su naturaleza normativa.” En todo caso, siendo innegable “[e]l primado de la ley escrita” es ella –la ley- la que “controla los ámbitos donde se permite, prohíbe, reduce o extiende el terreno de la costumbre. En ese sentido “[r]especto de la ley (...) la costumbre es una fuente subordinada y subsidiaria. (C-284, 2015)

Frente a la afirmación anteriormente citada, el código de comercio colombiano, en sus artículos 3 y 4, dispone que:

ARTÍCULO 3°. 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.

En defecto de costumbre local se tendrá en cuenta la general del país, siempre que reúna los requisitos exigidos en el inciso anterior.

ARTÍCULO 4°. PREFERENCIA DE LAS ESTIPULACIONES CONTRACTUALES. Las estipulaciones de los contratos válidamente celebrados preferirán a las normas legales supletivas y a las costumbres mercantiles.

(Presidente de Colombia , 1971)

De tal modo, que es posible afirmar que el vacío que genera la falta de estipulación entre las partes, lo llena la costumbre mercantil, entonces ¿Cuánto valor dice la costumbre mercantil?, actualmente el valor de la remuneración es del 3% sobre el valor de la venta si el inmueble sobre el cual se ha celebrado el negocio es un bien urbano, y es del 5% sobre el valor de la venta si el inmueble es un bien rural (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2014).

El valor de la remuneración anteriormente dicha no es absoluto, a pesar de que lo parece, si se realiza una búsqueda dentro de listado de costumbres en Medellín, la Cámara de Comercio dice que el precio a pagar “es del”, mas no dice un “hasta”, entonces ¿por qué se afirma que tal valor no es absoluto?, para responder a ese interrogante se debe de exponer una problemática que se presenta cotidianamente al momento de vender la propiedad.

La ley dice que “la remuneración será pagado por las partes”, pero por lo general quien lo paga es el vendedor puesto que es este el que, en la mayoría de los casos, contrata al corredor, entonces en la práctica se puede vivir dos situaciones: 1) no se le paga la retribución al corredor, o 2) el valor de su pago se ve considerablemente reducido, ¿Por qué sucede esto?; las cargas económicas que sufre la persona que vende la propiedad lo hace incurrir en algunas de estas dos decisiones, en un caso factico se explicará mejor, por ejemplo: el señor Oscar desea vender su propiedad, que compró como inversión, que tiene hace cinco años porque quiere comprar otra, preferiblemente con las mismas características, que sea de 4 habitaciones, de 150 metros de área, parqueadero privado, que la vivienda sea antigua y que esté en unidad cerrada o que esté

dentro de una edificación que cuenta con vigilancia privada , y en la misma zona el cual es en Medellín-Laureles, la venta de su vivienda está en quinientos millones de pesos (\$500,000,000), para que se la ayude a vender, contacta los servicios de corretaje de Lina, esta le ayuda a conseguir el cliente y se firma contrato de promesa de compraventa sobre el inmueble de Oscar quedando obligado a pagarle a Lina el día en que se firme escritura de compraventa pero Oscar, antes de firmar tal escritura, se asesora con un abogado, le comenta los motivos de la venta de su vivienda, y este le hace dar a conocer, que si la llega a vender, el señor Oscar tendría que pagar 1) el 0,27 % correspondientes a los gastos de la escrituración de la compraventa sobre el valor del negocio (Superintendencia de Notariado y Registro , 2019), 2) el 1% en impuestos correspondiente a retención de la fuente sobre el valor del negocio (Presidente de la Republica , 1989), 3) el 10% en impuestos sobre el valor de la compraventa en concepto de ganancia ocasional (Presidente de la Republica , 1989), 4) un salario mínimo legal mensual vigente por la asesoría y la redacción del contrato, y 5) el 3% que corresponde para el pago de los servicios hacia Lina.

Esto hace que el motivo de la venta de su inmueble sea difícil de lograr, termina pagando, en total, 14,27% de lo vendido, ¿y el comprador?, el comprador debe pagar, en total, 1,94% sobre el valor por el que adquirió el bien (Asuntos Legales, 2019), es por esta situación que al vendedor no le conviene acudir a los servicios de corretaje, la desigualdad es muy notoria pero muy pocas veces dicha, es por este motivo que el vendedor al final termina no pagándole al intermediario inmobiliario o que su remuneración sea reducido, el corredor no termina recibiendo el 3% sino que el 1,5% o

menos, y dependiendo del negocio en particular, la cifra de su pago puede ser tan poca que hasta iniciar el aparato judicial puede salir siendo más costoso.

¿Cómo se puede solucionar el problema anteriormente mencionado? Las opciones no son muy amplias, pero a la que más se acude es en sobre preciar el inmueble, es decir, aumentando el 1,5% al precio de la venta, haciendo que, de cierto modo y de manera inconsciente, el comprador termine pagando la mitad de la remuneración del corredor, opción riesgosa puesto que esto hace que el inmueble pierda competencia frente a los demás inmuebles en la misma zona.

Otro problema que también sucede en el ejercicio y trabajo del corredor es cuando le toca devolver parte de su pago, y es que existe una práctica errada de los corredores inmobiliarios y es el de pactar la mitad del pago que le corresponde al momento de firmar el contrato de promesa de compraventa y la otra mitad al momento de firmar la escritura de compraventa, y peor aún, incluir una cláusula que especifique el desembolso de sus servicios dentro del contrato de promesa compraventa, inclusión desacertada puesto que el corredor no es parte del contrato de promesa de compraventa por lo cual no tiene legitimación de firma alguna y es una cláusula que carece de objetividad, error que recae especialmente en la falta de claridad que se tiene sobre cuando se causa su remuneración, puesto que, y como se ha venido afirmando en líneas precedentes, se causa cuando se celebra el negocio y con la firma de contrato de promesa de compraventa no se puede predicar que ya ha se celebrado negocio alguno ya que promesa de compraventa y contrato de compraventa son dos contratos muy diferentes, diferencia que no es pertinente estudiar pero que se puede explicar diciendo que con la firma de la promesa de

compraventa no se adquiere la connotación de negocio comercial (Edgar Orlando Torres González vs Banco de Bogotá S.A., 2014), es decir, de un beneficio recíproco para las partes, con la firma de ese contrato no se transfiere dominio (G.C.P vs J.E.V. Posada y M.C.F.M., 2010), la inclusión de esa cláusula tan solo atañe a la urgencia económica personal del corredor y también por falta de conocimiento jurídico.

Frente al segundo problema que se quiere evidenciar es, por ejemplo, la señorita Carolina es una corredora inmobiliaria y ha intermediado en el negocio que se celebrará entre Cristian y Natalia por el valor de \$400,000,000; Natalia comprará la propiedad de Cristian mediante un crédito hipotecario aprobado por Bancolombia, es decir, el 30% del pago provendrá por recursos propios y el 70% será con los recursos que le preste el Banco a Natalia; la propiedad de Cristian tiene como descripciones la de ser una vivienda de 120 metros del área de lote, y 360 metros construidos, edificación de 3 niveles; a la firma de la promesa de compraventa, Natalia otorga el 30% del valor de la compra en concepto de arras confirmatorias penales y el 70% al momento de firmar la escritura de compraventa, ese mismo día Carolina recibe la mitad de su remuneración, es decir, el 1,5% sobre el valor de la compraventa que corresponde a \$6,000,000; Natalia acude al Banco, presenta la documentación exigida y se da cuenta que tanto en el certificado de libertad y de tradición y en la escritura de adquisición del señor Cristian dice que la vivienda tiene un área de 120 metros de lote y 120 metros construidos, es decir, los dos niveles restantes de la edificación fueron construidos sin licencia y su documentación no está actualizada, por lo tanto, el avalúo sobre el inmueble será mucho menor y la base del préstamo igualmente será reducida, por lo que el precio de la compraventa ya no será de

\$400,000,000, sino de \$266,666,666, por lo que la remuneración ya no será de \$12,000,000 sino de \$4,000,000, pero ella recibió \$6,000,000 cuando se firmó contrato de promesa de compraventa, quedó en deuda con el propietario por \$2,000,000 y lo que es peor aún, la celebración de la compraventa es algo incierto debido a la mala documentación de la propiedad y el Banco le aconseja a Natalia que escoja mejor otra vivienda.

El caso anteriormente expuesto es algo cotidiano que sucede por la falta de conocimiento del mismo corredor y su afán de poder recibir su pago, entonces, ¿Cómo se soluciona?, obviamente esto es un error atribuible al mismo intermediario, algo que tiene que ver con su “especial conocimiento en el mercado”, debe de conocer cómo se realiza una compraventa cuando existe un crédito hipotecario de por medio, es algo que atañe igualmente a su código de ética y profesionalidad ya que son prácticas que se deben de erradicar.

De este modo, para finalizar esta sección, el corredor inmobiliario puede recibir como remuneración el 3% y el 5% sobre el valor de la compraventa, dependiendo de si el inmueble que se vende es un bien rural o urbano, y que se causa al instante en que el negocio sea debidamente celebrado, con el cumplimiento de sus solemnidades, no a la firma del contrato preparatorio de promesa de compraventa.

Es un contrato principal

Es difícil creer que frente a todos los aspectos que se ha presentado frente al contrato de corretaje, tanto jurisprudencial y doctrinalmente, se consideren a su vez que existen

contradicciones, ya sea con lo que se dice frente a la realidad, o complementaciones a las se deban de realizar para que el oficio de intermediación sea prestado con integridad con el objetivo de poder llegar a un formalismo del oficio para que este no sea considerado como una simple casualidad, pero es en este punto en el que existe un interrogante, que más que respuesta, se quiere evidenciar en la contradicción doctrinal y jurisprudencial.

Siguiendo con la sentencia de la Corte Suprema de Justicia del 14 de septiembre del 2011, radicado 05001-3103-012-2005-00366-01, la cuarta característica del contrato de corretaje es que es “[un contrato] principal porque su existencia no pende de otro u otros negocios” (Velásquez y Cía Ltda vs William Londoño Escobar y otros, 2011), afirmación que realiza en la página 11 de la dicha providencia, e incluso, en la providencia STL13138-2017 de la Corte Suprema de Justicia, se detalla el proceso donde la entidad demandada fue condenada a pagar doscientos cuarenta y un millones quinientos mil pesos (\$241,500,000) a favor del corredor inmobiliario, intermediación que realizo sobre un inmueble embargado pero que aun así fue condenado con fundamento en la independencia de ambos contratos, en efecto, en la sentencia se cita lo dispuesto por el Tribunal:

Destacado lo actuado, para el Tribunal el hecho de que el inmueble estuviera embargado para el día 26 de febrero de 2004, data en la que el demandante intermedió entre los demandados y la Constructora Bolívar, **para la negociación del inmueble, no afecta de nulidad el corretaje**. A continuación, se dedicó el ad quem a justificar las determinaciones que adoptó en este fallo, con base en la normativa del Código Civil.” (negrillas fuera del texto) (Rafael Alberto Galvis

Chaves y Colombian Sharing House Ltda vs Castellanos y Gómez Asociados, 2017)

Su asidero legal está en el inciso segundo del artículo 1343 del código de comercio, el cual dispone que:

ARTÍCULO 1343. NEGOCIOS CELEBRADOS BAJO CONDICIÓN SUSPENSIVA. (...)

La nulidad del contrato no afectará estos derechos cuando el corredor haya ignorado la causal de invalidez. (Presidente de Colombia , 1971)

La cuestión es, si el contrato de corretaje es tan independiente, ¿Por qué el artículo 1340 del código de comercio lo atañe específicamente a que sea un negocio comercial?, o aún más, si el artículo 1341 expresa que “El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga” y tal como se citó, si la negociación del inmueble no afecta la nulidad del contrato de corretaje, ¿esto haría que el corredor percibiera una remuneración por un negocio no efectivamente celebrado?, en la misma sentencia del 14 de septiembre del 2011, radicado 05001-3103-012-2005-00366-01, en la página 13 manifiesta:

En consecuencia, todas las gestiones o actividades anteriores, en línea de principio, son realizadas por cuenta, costo y riesgo exclusivo del corredor, quien sólo adquiere el derecho a la comisión **con la efectiva celebración del negocio** en el cual intervino directa y personalmente, salvo estipulación contraria”. (negrillas fuera del texto) (Velásquez y Cía Ltda vs William Londoño Escobar y otros, 2011)

En igual sentido, apelando al carácter accesorio del contrato de mediación, aunque con diferentes palabras, la Corte Suprema de Justicia, con fecha del 12 de diciembre del 2014, bajo el radicado 11001-31-03-034-2004-00193-01, en la página 16, afirma:

Es decir, la relación jurídica es bifronte, cuyo éxito de la primera depende de la segunda; la primera, nacida entre el corredor o mediador y su cliente o solicitante (demandante u oferente); y la segunda, **entre el contratante del intermediario y el tercero cuando celebran o consuman el contrato principal; de modo que la conclusión de este contrato es condición para la remuneración del corredor.**

(negrillas fuera del texto) (Edgar Orlando Torres González vs Banco de Bogotá S.A., 2014)

Es de resaltar que en la sentencia citada se le llama comisión a la remuneración que recibe el corredor, siendo esto muy diferente al contrato de comisión, el cual está regulado en el artículo 1287 y siguientes del código de comercio frente al contrato de corretaje, el cual tiene sus disposiciones normativas en el artículo 1340 y siguientes del código de comercio.

Entonces, si el contrato de corretaje es tan principal, ¿Por qué lo atañe a que se celebre otro negocio y que esta sea estrictamente comercial?, ¿la efectividad del negocio celebrado en el cual ha intermediado el corredor influye en la efectividad del pago de su remuneración?, conforme a lo que se ha venido exponiendo, es posible afirmar que existe un nexo de causalidad entre ambos contratos, hay un negocio futuro del cual se deriva del contrato de corretaje pero, en este punto hay que detenerse y tratar de procurar en

entender como entiende la jurisprudencia colombiana el contrato de corretaje sobre sí mismo, puesto que, y como se ha venido diciendo, este trabajo académico no pretende en decir lo dicho, al contrario, se pretende analizar y disertar lo que los jueces y doctrinantes dicen para poder entregarle a la comunidad jurídica un mayor entendimiento frente a la problemática que desde el inicio se introdujo.

El artículo 1499 del código civil colombiano expresa:

ARTICULO 1499. <CONTRATO PRINCIPAL Y ACCESORIO>. El contrato es principal cuando subsiste por sí mismo sin necesidad de otra convención y accesorio, cuando tiene por objeto asegurar el cumplimiento de una obligación principal, de manera que no pueda subsistir sin ella. (Congreso de los Estados Unidos de Colombia , 1873)

Conforme a lo citado, el contrato principal tiene vida propia, no depende de otro contrato para nacer a la vida jurídica, como a contrario sensu, sucede con, por ejemplo, el contrato de hipoteca puesto que para que este nazca depende de la existencia de una obligación principal, y en palabras de Laura Gásquez Serrano frente a si el contrato de corretaje es un contrato principal o accesorio, indica que:

Otra de las dificultades que se presenta la naturaleza del contrato de mediación o corretaje se centra en determinar si nos encontramos ante un contrato principal o accesorio. Algunos autores mantienen que se trata de un contrato accesorio, porque si fuese principal tendrá existencia por sí mismo y si llega a surgir es a consecuencia de haber realizado el negocio principal antecedente, presupuesto y

previsto como objeto del propio corretaje, sin el cual ni aparecerá ni se obtendrá tan siquiera el premio o ganancia del mediado. (Serrano, 2007)

Entonces, ¿el contrato de mediación es principal o accesorio?, como es de notar y retrayendo lo expuesto con el capítulo primero, en el que se explicó de manera fáctica en que consiste el corretaje inmobiliario bajo la óptica del intermediario y a consideración de quien escribe estas líneas, el contrato de mediación es un contrato principal, la discusión anteriormente planteada es porque existe una confusión con una característica que no es mencionada y es que este es un contrato aleatorio, característica definida en el artículo 1498 del código civil colombiano, el cual dispone que:

ARTICULO 1498. <CONTRATO CONMUTATIVO Y ALEATORIO>. El contrato oneroso es conmutativo, cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se mira como equivalente a lo que la otra parte debe dar o hacer a su vez; y si el equivalente consiste en una contingencia incierta de ganancia o pérdida, se llama aleatorio. (Congreso de los Estados Unidos de Colombia , 1873)

Ejemplo de un contrato aleatorio es el contrato de apuesta, donde no se sabe si se va a ganar o se va a perder para poder así determinar que existe una acreencia a favor del ganador y una deuda en contra de quien perdió la apuesta. Frente al carácter aleatorio de este contrato, lo explica Ruiz de Velázco de la siguiente manera: “El contrato de mediación, también llamado de corretaje, es (...) un contrato aleatorio, ya que, si no obtiene el resultado deseado, el mediador no tendrá derecho a la remuneración acordada” (Velázco, 2005), el hecho de que el asesor inmobiliario consiga al cliente es un hecho

futuro e incierto, no se sabe cuándo y si en realidad sucederá, hay muchos factores sobre los cuales influyen en este resultado, resultado que si se genera provoca a su vez el deber de remunerar por parte del contratante al asesor inmobiliario, es frente a esta situación en el que en la Corte Suprema de Justicia no hay consenso y es que si llevamos las dos líneas de pensamientos a la realidad, sería, si se opta por que el contrato de mediación es un contrato principal, el contratante busca al agente inmobiliario, el primero le remunera por la gestión de promoción y publicidad (artículo 1342 del código de comercio) así no se celebre el negocio encomendado pero se si opta por la línea de pensamiento de que el contrato de mediación es un contrato accesorio, el interesado busca los servicios del corredor y este tan solo le remunera una vez que se haya celebrado contrato de compraventa con el cliente que el corredor encontró.

Además, para reafirmar lo anterior dicho, el corredor inmobiliario contrae una obligación de medio, en palabras de la Corte Suprema de Justicia:

La eficacia de la intervención se desprende de la misma previsión del artículo 1341 del Código de Comercio. Esto no significa que el corredor contrae una obligación de resultado, consistente en que se haga el negocio, porque no siendo él sino un simple intermediario, la ejecución misma del acto jurídico le sería imposible y estaría fuera de su alcance, toda vez que otros son los sujetos intervinientes en la realización del negocio: las personas a las cuales el corredor acercó. Sólo a estas últimas corresponde la realización del acto jurídico relacionado con el negocio que se persigue. Entonces, lo que ocurre es que el derecho del corredor a la comisión es un derecho sujeto a condición suspensiva,

consistente precisamente en la celebración del negocio en el cual intervino. Por excepción, cuando el negocio perseguido se sujeta a una condición suspensiva, el derecho a la comisión del corredor no puede conocerse sino después del acaecimiento de la condición suspensiva especialmente prevista (C. Co. artículo 1343). En todos los demás casos el derecho condicional de la remuneración hace referencia a la celebración del negocio para el cual se produce la intermediación del corredor”. (Velásquez y Cía Ltda vs William Londoño Escobar y otros, 2011)

Según lo dicho, no se puede predicar que el contrato de mediación es un contrato accesorio puesto que este tan solo se limita a realizar actividades para la concertación de las partes y una vez estas se encuentren, son ellos quienes celebran el negocio y que es algo ajeno al corredor, lo que es principal y siendo esta la razón por la cual se predica la independencia de existencia del contrato de corretaje, son las gestiones de promociones y publicidad sobre el negocio encomendado, otra cosa es el derecho a la remuneración, que en términos de las Corte Suprema de Justicia:

Síguese de ello que, salvo pacto en contrario, sólo puede haber reconocimiento económico para el corredor en la medida en que los sujetos que puso en contacto finalmente arriben a un acuerdo de voluntades. Entonces, es menester que exista una relación directa, o si se quiere, un nexo causal, entre la gestión del corredor y la feliz celebración del negocio, al punto que se pueda decir que si no hubiera sido por esa actividad, las partes no habrían contratado’, es decir, ‘si se acredita que el corredor propició el acercamiento de las partes, si éstas finalmente llegan a un acuerdo y si existe un nexo de causalidad entre tales circunstancias, se configura

el derecho a percibir la remuneración estipulada, la usual o la fijada por peritos, así sea que las partes introduzcan modificaciones a las condiciones del contrato inicialmente ofrecidas, o prolonguen en el tiempo su perfeccionamiento. De no ser así, el corredor podría ver burlados sus derechos (Inversiones Profin Ltda vs M.C.R. de Aparicio y Constructora Bolívar S.A., 2011)

Para concluir este apartado, se afirma que el contrato de corretaje es un contrato principal, su existencia autónoma se predica en que este nace cuando las partes se ponen de acuerdo en que el corredor realizará, de manera independiente y con sus propios medios, actividades tendientes de promocionar, publicar y dar a conocer un negocio jurídico comercial, conforme al conocimiento que este ostenta en el mercado, para que una tercera persona se interese y posteriormente celebre dicho negocio con la persona que encomendó al corredor la mencionada labor, siendo a su vez, la realización de este hecho futuro e incierto como generador del pago de la remuneración estipulada a favor del intermediario.

2.2. El contrato de corretaje en el derecho comparado

Una vez estudiado a fondo el contrato de corretaje dentro de la legislación y jurisprudencia nacional, se procede a estudiar el contrato de mediación a la luz de la legislación de otros para así poder comparar las disposiciones y consideraciones con el derecho interno, deduciendo que es lo que se tiene y que es lo que falta frente a este tema en específico que permita avanzar dentro de la formalización del corredor inmobiliario y este no sea considerado como una figura de hecho.

Para desarrollar este punto, se pretenderá en exhibir particularmente lo que tiene jurisprudencial y jurídicamente cada país y del cual carece el derecho colombiano respecto al tema de la intermediación inmobiliaria.

2.2.1. *España.*

En líneas anteriores, se abordó el tema de quien es un corredor inmobiliario en Colombia, pretendiendo generar una postura para que este oficio no sea considerado como una figura de hecho, o peor aún, una oportunidad económica, es por ello, que frente a esta situación el país de España se encuentra más avanzado puesto que la actividad del corredor inmobiliario ya se encuentra regulado mediante el decreto 3248/69, de 4 de Diciembre de 1.969, siendo este decreto el que derogó el decreto del 17 de diciembre de 1948 que creó los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, es decir, ya ha regulado esta profesión desde hace 72 años aproximadamente, donde se resaltan los siguientes apartados de dicho decreto:

Artículo 5. Para el ejercicio de la profesión de Agente de la Propiedad Inmobiliaria se requieren los siguientes requisitos:

1. Hallarse en posesión del título profesional expedido por el Ministerio de Vivienda.
2. Estar inscrito en el Colegio correspondiente y en la Mutualidad General de los Agentes de la propiedad Inmobiliaria y en posesión del carnet profesional.

(Ministerio de Vivienda , 1969)

Pues bien, hay que empezar a comparar; como es de notar, España a diferencia de Colombia establece requisitos formales mientras que Colombia establece requisitos

sustanciales según se deduce del artículo 1340 del código de comercio colombiano, uno de ellos es el de “Hallarse en posesión del título profesional expedido por el Ministerio de Vivienda”, frente a ello, al inicio del siglo. el Real Decreto 4/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes, dispuso en su artículo 3ro:

Artículo 3. Condiciones para el ejercicio de la actividad de intermediación inmobiliaria. Las actividades enumeradas en el artículo 1 del Decreto 3248/1969, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Junta general, podrán ser ejercidas libremente sin necesidad de estar en posesión de título alguno ni de pertenencia a ningún Colegio oficial. (Presidente del Gobierno de España, 2000)

El citado decreto fue apoyado, debatido o rechazado, de una parte, quienes lo apoyaban afirmaban que ejercer libremente esta profesión permitía que la compraventa de bienes inmuebles incrementara puesto que se eliminaban requisitos y cargas para realizar el negocio, en efecto, el mismo decreto en su parte motiva expuso:

Por lo que respecta al sector inmobiliario, las medidas que se adoptan pretenden corregir las rigideces advertidas en el mercado como consecuencia del fuerte crecimiento de la demanda y la incidencia en los productos inmobiliarios del precio del suelo, condicionada a su vez por la escasez de suelo urbanizable. En consecuencia, la reforma que se introduce habrá de incrementar la oferta del suelo al eliminar aquellas previsiones normativas en vigor que por su falta de

flexibilidad pudieran limitarla, trasladando este efecto positivo al precio final de los bienes inmobiliarios. (Presidente del Gobierno de España, 2000)

Tal y como se dijo en el apartado referente a los honorarios del corredor, el hecho de que un vendedor tenga tantas cargas económicas hace que el inmueble sea sobrepreciado haciendo que, de cierto modo, se trasladen las cargas al comprador, pero esta práctica tiene un efecto negativo en tanto hace incrementar el precio del inmueble y desincentivado la compraventa, es por ello que el Gobierno Español necesitaba implementar medidas que permitieran una flexibilización económica, y mucho más para poder salir de la “burbuja inmobiliaria” que azoto a España a inicios de 1997 debido al incremento anormal de los precios muy por encima del IPC y de las rentas, incrementos que se explican principalmente recurriendo a factores externos, como la falta de suelo edificable, los beneficios fiscales concedidos a la adquisición de viviendas, la inmigración, la especulación y la recalificación de suelos, así como el exceso de crédito (Mora, 2014) así que, para entender más este decreto, hay que hablar de historia y entender cómo se vivía económicamente en España a mediados del año 2000:

La economía española terminó el pasado año con un crecimiento medio del 2,8%, 1,3 puntos menos que en 2000 (4,1%) y dos décimas menos que el objetivo oficial, según estimaciones del Banco de España. En el cuarto trimestre, se mantuvo el proceso de desaceleración con un crecimiento del 2,3%. El consumo de las familias y, en menor medida, el de las Administraciones Públicas ha sido el soporte de la economía, que ha aumentado casi el doble que en el resto de países del euro (1,5%). Las sombras son la

escasa inversión de las empresas en bienes de equipo y la debilidad de las exportaciones.

La economía española no ha conseguido escapar al deterioro que viven los principales países del mundo. El crecimiento del producto interior bruto (PIB) durante 2001 ha ido cayendo tres décimas de trimestre a trimestre, para cerrar este último con un aumento del 2,3%. Así, el PIB, según datos estimados del Banco de España, ha cerrado el año con un aumento del 2,8%, que contrasta con el crecimiento del 4,1% registrado en 2000 (El País , 2002)

Se debían tomar medidas para solucionar este problema, pero existieron posiciones que iban en contra de este decreto, ““Hacen falta más conocimientos para vender lechugas que para vender pisos”, e incluso, en portales web de libre discusión o debate, se realizaba estos comentarios:

No estoy de acuerdo que para ser agente inmobiliario no haga falta tener una titulación. Todo agente inmobiliario debería estar en posesión de una titulación y si me apuran, debería ser una específica que tenga que ver realmente con el sector (Arquitecto, Arquitecto Técnico, Ingeniero de Edificación o Ingeniero Civil). No me extraña que los clientes sean tan esquivos para trabajar con una agencia inmobiliaria, ya que durante mucho tiempo han sido pésimamente asesorados por personal no cualificado a los que les dan unos cursos rápidos de captación y eso es todo. ¿Por qué no puede cualquiera hacer un puente?, les damos un cursillo del programa de cálculo y ya está ¿Por qué no puede cualquiera ponerse a operar una apendicitis? si no puede ser muy complicado, anestesia, abrir y cerrar ¿no? Pues

en el sector inmobiliario pasa lo mismo. Hasta que no nos demos cuenta que hay que dar un carácter más técnico y profesional, con unos mínimos, seguirá siendo un sector donde «vale todo» y donde a los clientes les costará mucho confiar en los agentes. Es más, yo tengo que estar continuamente pendiente de los cambios de leyes y normativas sobre lo que me afecta como profesional de mi negocio”.

(Inmogesco, s.f.)

Comentario con demasiado peso debido a la gran responsabilidad que puede asumir un intermediario inmobiliario frente a un negocio con demasiada cuantía, pero esta situación cambió cuando se expidió el Real Decreto 1294/2007, disponiendo que:

1. Para la incorporación a un Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria se requiere acreditar, como condiciones generales de aptitud, las siguientes:
 - a) Ser mayor de edad y no estar incurso en causa de incapacidad.
 - b) Estar en posesión del título de graduado, licenciado, diplomado, ingeniero, arquitecto, ingeniero técnico o arquitecto técnico, o del Título Oficial de Agente de la Propiedad Inmobiliaria expedido por el Ministerio competente”. (Ministerio de Vivienda , 2007)

Con lo anterior dicho, ¿Qué puede Colombia aprender de España frente a esta situación?, imponer requisitos frente a la compraventa de un inmueble desincentiva su adquisición, ahora cabe preguntarse en ¿Cómo influirá la compraventa de inmuebles con otra carga más?, si imponer este requisito implica que las personas que se encargan de poner en contacto al comprador y al vendedor desaparezcan en gran medida, es

importante plantearse si la imposición de requisitos formales para ejercer esta profesión implicará una desaceleración en la adquisición de vivienda puesto que, y como se ha dejado expuesto, esto fue una de las razones por las cuales España decidió eliminarlo.

2.2.2. *México.*

Desde el inicio de este trabajo se ha resaltado la importancia de proteger el patrimonio personal, tanto del comprador como del vendedor, pero cuando participa un intermediario inmobiliario es muy difícil que esto suceda, hasta la Corte Suprema de Justicia de Colombia resalta que “no siempre quien quiere vender conoce un comprador, ni la persona que pretende adquirir se encuentra en condiciones de saber quién ofrece lo buscado” (Edgar Orlando Torres González vs Banco de Bogotá S.A., 2014), esto sucede por hechos que ya se ha comentado desde el primer capítulo de este trabajo, problema que puede llegar hasta en el ámbito penal porque el vendedor no sabe si el dinero que recibe es un dinero licito y el comprador no sabe si lo que está comprando es un inmueble libre de pleitos, esto porque el comprador y vendedor se conocen ya cuando están en la notaria publica y toda la confianza del trámite la depositan en el corredor inmobiliario, y una vez estando allí llegan a tener la oportunidad de hablar por un corto espacio de tiempo, entonces, ¿Qué es lo que hace México a comparación de lo que no realiza Colombia frente a esta situación?, se procede a explicar.

México es un país federal, según el artículo 40 de la Constitución de dicho país (Congreso Constituyente , 1917), conformado por 32 estados que, a su vez, están divididos por municipios o alcaldías (Milenio.com, s.f.), dentro de esos 32 estados se encuentra el estado de Campeche, donde el poder legislativo de dicho estado expidió el

Decreto 75 del 2016, titulada “Reglamento de la Ley Que Regula Las Actividades De Los Agentes Inmobiliarios Registrados Del Estado De Campeche”, de la cual se citan las siguientes normas importantes con las cuales se pretende comparar frente al estado colombiano:

ARTÍCULO 3. Se crea el Registro Estatal de Agentes Inmobiliarios, con el objeto de generar y mantener la acreditación e inscripción ante la Secretaría, de las personas físicas o morales que realicen operaciones inmobiliarias en el Estado y que deseen obtener su inscripción en el Registro.

(...)

ARTÍCULO 5. (...)

Los Notarios Públicos deberán dar aviso a la Secretaría cuando la persona que participó como intermediario en un acto jurídico de carácter inmobiliario, sea un agente inmobiliario no registrado.

ARTÍCULO 6. La Secretaría llevará el Registro de los agentes inmobiliarios (...)

ARTÍCULO 8. (...)

Sólo quienes cuenten con la acreditación emitida por la Secretaría para realizar operaciones inmobiliarias podrán ostentarse y anunciarse como Agentes Inmobiliarios Registrados.

ARTÍCULO 9. Los agentes inmobiliarios registrados tendrán las siguientes obligaciones:

(...)

III. Conocer e informar al intermediado sobre cualquier vicio o condición especial que el bien inmueble presente;

(...)

VI. Advertir, orientar y explicar a los propietarios, compradores y a quienes pretenden realizar una operación inmobiliaria, acerca del valor y las características de los bienes y las consecuencias de los actos que realicen;

VII. Proporcionar a la autoridad judicial o de procuración de justicia, la información que les sea requerida respecto de las operaciones inmobiliarias que realicen;

(...)

XII. Omitir conducirse de manera que pongan a sus intermediados en situaciones de inseguridad legal o financiera en las operaciones inmobiliarias en las que intervenga;

(...)

ARTÍCULO 17. El incumplimiento de las disposiciones de esta Ley y de su Reglamento por parte de los agentes inmobiliarios registrados, dará lugar, previo procedimiento establecido por la Secretaría, a las siguientes sanciones:

- I. Apercibimiento;
- II. Amonestación;
- III. Multa de 30 a 500 Unidades de Medida y Actualización;
- IV. Suspensión de la acreditación otorgada de 3 a 90 días hábiles; y

V. Cancelación definitiva de la acreditación y de la inscripción en el Registro. (Poder Legislativo del Estado de Campeche, 2016)

La trascendencia de esta normativa es que, si la comparamos con el derecho colombiano, demostraría sus precariedades, específicamente en el artículo 1346 del código de comercio colombiano, el cual estipula que:

ARTÍCULO 1346. SUSPENSIÓN E INHABILIDADES. El corredor que falte a sus deberes o en cualquier forma quebrante la buena fe o la lealtad debidas será suspendido en el ejercicio de su profesión hasta por cinco años y, en caso de reincidencia, inhabilitado definitivamente.

Conocerá de esta acción el juez civil del circuito del domicilio del corredor mediante los trámites del procedimiento verbal. (Presidente de Colombia , 1971)

Comparando el estado de Campeche, en México, con la normativa colombiana, cabe preguntarse si ¿vale la pena que el estado colombiano active el aparato judicial por conductas sancionatorias sobre la cual no existe un código de ética? La pregunta nace porque si se observa al estado de Campeche se deslumbra que allá está La Secretaría de Desarrollo Industrial y Comercial que vigila a los agentes de propiedades y los sanciona cuando estos incumpla a sus deberes debidamente mencionados, sanciones con diferentes grados, pero en Colombia sucede lo contrario, mientras que el juez civil de circuito podría estar ocupados en contiendas de mayor cuantía, la ley pretende ocuparlo de un asunto tramitado por la ley civil con naturaleza sancionatoria, del cual el que está siendo acusado podría escapar diciendo que no es corredor y por lo tanto no es sujeto pasivo de la sanción que impone la ley, además la norma es incongruente con la realidad al intentar

inhabilitar el desempeño de la profesión de una persona sobre la cual no se ostenta registro y que al momento de realizarlo no se requiere verificación alguna.

Al artículo 1346 del código de comercio colombiano se le nota lo precario que es frente a la ley del estado de Campeche en México, además se resalta que la ley del estado de Campeche en su artículo 9no enuncia los quince deberes del agente inmobiliario, mientras que la norma colombiana se limita a establecer que el corredor será sujeto de sanción cuando este “falte a sus deberes”, ¿Cuáles deberes?, si son a las estipuladas contractualmente sería más conveniente en demandar mediante proceso declarativo su incumplimiento por responsabilidad contractual y su correspondiente indemnización o si se pactó una cláusula penal, realizarlo por proceso ejecutivo y hacerla efectiva, tomar alguna de estas dos decisiones le favorece más al demandante que iniciar un proceso donde se le pueda suspender al corredor, es por esta razón que es difícil encontrar expediente alguno donde un corredor sea sancionado cuando no existe un código de ética, esta omisión nos lleva a tocar el tema que surgió en Campeche en el año 2017 cuando se introdujo una reforma al artículo 5to del Decreto 75 del 2016, en efecto, tal adhesión dispone que:

Los Notarios Públicos deberán dar aviso a la Secretaría cuando la persona que participó como intermediario en un acto jurídico de carácter inmobiliario, sea un agente inmobiliario no registrado. (Poder Legislativo del Estado de Campeche, 2016)

El contexto de esta disposición normativa, según el Consejero de Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios en el estado de Campeche, Nelson Gallardo Ordoñez, es:

Lo que se trata es de agrupar a las personas que se dediquen a las actividades inmobiliarias y que cumplan con las formalidades de capacitación, formalización en protección de la seguridad del patrimonio de ustedes, los campechanos.

(...)

Con mucha responsabilidad se debe de cumplir con las disposiciones antilavado o prevención ilícitas, ¿Qué quiere decir esto? Que no se puede realizar operaciones libremente como antes se hacía, en cuanto a los montos y no identificación, no, ahora se tiene que reportar a la Inteligencia Financiera las operaciones que se realizan. (Televisa Piedras Negras , 2016)

Esta reforma es de gran trascendencia y tan solo cabe preguntarse en cómo será en Colombia, donde si alguien quiere comprar una vivienda para lavar el dinero y dentro de dicho proceso se encuentra participando el corredor inmobiliario, ¿Cómo evita el estado que esto suceda?, ¿Cómo se protege al patrimonio del vendedor?, además de cómo no existe en Colombia disposición normativa similar a la del artículo 5to del Decreto 75 del 2016 del estado de Campeche, es difícil que se constituya prueba para imputarle responsabilidad al corredor ya que el corretaje puede ser verbal y su actividad puede ser ejercida libremente.

Igualmente, llama la atención que dicha norma disponga un sujeto no calificado dentro de una ley que está dirigida a un sujeto calificado, esta anotación es importante

porque si se retrocede nuevamente hacia el contexto de España, el Estado de Campeche en México no establece una formalidad para la concreción del negocio de compraventa, lo que hace es quitarle “esa invisibilidad” que ostenta el intermediario inmobiliario cuando dicho negocio vaya en contravía, de esto modo se le da el dinamismo legal que requiere el comercio pero se le da a su vez seguridad jurídica, en tanto evita que el corredor inmobiliario participe en un negocio ilegal y pueda salirse con la suya.

En resumen, el estado de Campeche, del país de México, hace denotar que a comparación con la legislación comercial colombiana, el artículo 1346 de su código de comercio merece ser derogado, es una norma precaria, con yerros facticos, donde el procedimiento que estipula no merece ni la pena activar, es una norma que establece sanción e inhabilidad pero sin que exista alguien que lleve registro y verificación de ello, en suma, es una norma “con los dientes muy largos para una boca que ni siquiera muerde”.

2.2.3. *Argentina.*

Prosiguiendo con el estudio comparativo de la legislación internacional frente al corretaje inmobiliario, se prosigue con Argentina, donde tiene el Código Civil y Comercial de la Nación, y de los cuales se encuentran las siguientes e interesantes disposiciones legales:

ARTICULO 1346.- Conclusión del contrato de corretaje. Sujetos. El contrato de corretaje se entiende concluido, **si el corredor está habilitado para el ejercicio profesional del corretaje**, por su intervención en el negocio, sin protesta expresa hecha saber al corredor contemporáneamente con el comienzo de su actuación o

por la actuación de otro corredor por el otro comitente. (Congreso de la Nación de Argentina, 2014)

Hay que recordar primero que todo que el Código Civil y Comercial de la Nación de Argentina es un código del año 2014, contiene 2671 artículos, los que reemplazan a los más de 4500 del Código Civil de 1869, agrupando normas civiles y comerciales, esto a comparación con el Decreto 410 del año 1971 y con 2038 artículos, es decir, se está haciendo la comparación con un código más moderno.

Frente a la primera norma citada, se trae la disposición que formaliza el trabajo del corredor siendo esto un requisito para la conclusión del contrato, siendo esto complementario con el art. 33 de la ley 20.266 que dispone que “quien pretenda ejercer la actividad de corredor deberá inscribirse en la matrícula de la jurisdicción correspondiente” (Congreso de la Nación de Argentina, 1973), además se requiere ser mayor de edad, no estar comprendido dentro de alguna inhabilidad y poseer título universitario expedido o revalidado en la República (Congreso de la Nación de Argentina, 1973), importante anotación porque a comparación con la normativa colombiana, Colombia no exige unos estudios previos para el desempeño del corretaje a pesar de que en su artículo 1340 de su código de comercio define al corredor “por su especial conocimiento en los mercados” (Presidente de Colombia , 1971).

Siguiendo con el estudio comparativo entre Argentina y Colombia, se encuentra el siguiente artículo:

ARTICULO 1347.- Obligaciones del corredor. El corredor debe:

a) **asegurarse de la identidad de las personas que intervienen en los negocios en que media y de su capacidad legal para contratar;**

(...)

e) **asistir, en las operaciones hechas con su intervención, a la firma de los instrumentos conclusivos y a la entrega de los objetos o valores, si alguna de las partes lo requiere;** (Congreso de la Nación de Argentina, 2014)

Tal y como se advertía en líneas precedentes, la legislación comercial de Colombia omite regular acerca de la legitimación de las partes para celebrar el negocio sobre el cual el corredor ha intermediado, acaso Argentina le encarga la responsabilidad al intermediario de que esto no suceda, además de que también le enuncia un deber que en la realidad comercial se presenta y es el hecho de que el agente de bienes raíces acompañe a las partes contractuales a la notaría pública, acompañamiento que se realiza, no por un deber legal o contractual, sino por el interés directo que ostenta el intermediario en la celebración del negocio

El siguiente artículo tiene semejanza a lo que en el primer capítulo se denuncia, en efecto, el artículo 1348 de la legislación comercial argentina manifiesta:

ARTICULO 1348.- Prohibición. Está prohibido al corredor:

a) adquirir por sí o por interpósita persona efectos cuya negociación le ha sido encargada;

b) tener cualquier clase de participación o interés en la negociación o en los bienes comprendidos en ella. (Congreso de la Nación de Argentina, 2014)

En el primer capítulo se denunciaba el hecho de que una persona cercana al comprador, ya sea su familiar o un amigo que, aunque tenga una profesión diferente, este se hacía pasar como agente inmobiliario, para que después el negocio se celebrará, el vendedor pagará la remuneración al supuesto corredor y posteriormente este le devolviera una parte al comprador haciendo que este último obtuviese un negocio más beneficioso. Esta actividad es posible porque, tal y como se recuerda, en Colombia no existe una verificación de la actividad del corredor, solo le basta con presentarse como tal, lo que les interesa a las partes contractuales es en presentar al cliente y que el contrato se celebre.

Se procede a comparar entre Argentina y Colombia el aspecto de la onerosidad, haciendo la debida anotación de que, en ambas legislaciones, se le llama a la remuneración, “la comisión”, siendo esto muy diferente al contrato de comisión, en suma, la norma comercial argentina expresa:

ARTICULO 1350.- Comisión. El corredor tiene derecho a la comisión estipulada si el negocio se celebra como resultado de su intervención. Si no hay estipulación, tiene derecho a la de uso en el lugar de celebración del contrato o, en su defecto, en el lugar en que principalmente realiza su cometido. A falta de todas ellas, la fija el juez. (Congreso de la Nación de Argentina, 2014)

Se cita este artículo pretendiendo en anexarlo con el artículo 1347 del código de comercio argentino donde, el corredor tendrá una remuneración estipulada contractualmente y tiene obligaciones que van hasta la firma del contrato, pero en comparación con Colombia, el corredor solo le basta en presentar a las partes para ganarse la comisión y que estos celebren el negocio (Inversiones Profin Ltda vs M.C.R.

de Aparicio y Constructora Bolívar S.A., 2011) entonces, ¿Qué tal si en Colombia se pacta el valor de la remuneración dependiendo de la etapa contractual en la que el corredor participe?, en Argentina, el intermediario debe de ir a la firma del contrato, en Colombia no, pero si esto se cambia, se podría, por ejemplo, si el intermediario gana el 3% sobre el valor de la compraventa, poder estipular que si el corredor participa en la etapa pre contractual, se gana el 1 %, si participa hasta la etapa contractual, se gana el 2%, si participa en las dos etapas mencionadas y también realiza labores de colaboración, revisión, redacción y radicación documental, se gana el 3% sobre el valor de la compraventa. Este planteamiento le daría dinamismo al corretaje inmobiliario además de poder en beneficiar en las cargas del vendedor quien comúnmente, en Colombia, es quien paga la remuneración y que como en anteriores líneas se expuso, a este no le beneficia los servicios del agente de bienes de raíces.

Se prosigue realizando el estudio comparativo donde se encuentra una disposición normativa bastante interesante, en efecto, el artículo 1351 manifiesta:

ARTICULO 1351.- Intervención de uno o de varios corredores. Si sólo interviene un corredor, todas las partes le deben comisión, excepto pacto en contrario o protesta de una de las partes según el artículo 1346. No existe solidaridad entre las partes respecto del corredor. Si interviene un corredor por cada parte, cada uno de ellos sólo tiene derecho a cobrar comisión de su respectivo comitente. (Congreso de la Nación de Argentina, 2014)

Como se dijo en el primer capítulo, existe un practica comercial dentro del corretaje inmobiliario y es el del “Colegaje”, donde varios intermediarios se unen para

que el negocio se celebre, teniendo en cuenta en la dificultad fáctica de poder encontrar a un comprador o vendedor con gran capacidad económica, el problema está en la remuneración que debe de recibir el “intermediario entre intermediarios”, y es que se le dice así por la exclusividad que genera la captación del inmueble para la venta y en el encargo que indica el cliente comprador, siendo este corredor quien concierta a los corredores, esto es un hecho que la ley comercial colombiana omite pero que la ley comercial argentina reconoce, entonces, ¿en Colombia como los acuerdos privados solucionan lo que la ley omite y no resuelve?, según las investigaciones hechas, se firma un contrato atípico llamado “contrato de comisión y colegaje”, donde se recibirá en total por las partes firmantes el 3% sobre el valor del negocio que estos hayan intermediado, valor que se distribuirá de la siguiente manera: quien tenga captada la propiedad que se está vendiendo recibirá un 1,25% sobre el valor de la venta, valor igual que recibirá el corredor a quien el comprador le ha encomendado el encargo de buscar el inmueble en venta, y el 5% restante lo recibirá el intermediario que haya puesto en contacto a los dos restantes corredores mencionados.

A continuación, se citará dos normas de la legislación comercial argentina demasiados interesantes para el ejercicio de la intermediación inmobiliaria, tales normas son:

ARTICULO 1352.- Supuestos específicos de obligación de pagar la comisión.

Concluido el contrato, la comisión se debe, aunque:

- a) el contrato esté sometido a condición resolutoria y ésta no se cumpla;
- b) el contrato no se cumpla, se resuelva, se rescinda o medie distracto;

c) el corredor no concluya el contrato, si inicia la negociación y el comitente encarga su conclusión a un tercero, o lo concluye por sí en condiciones sustancialmente similares.

ARTICULO 1353.- Supuestos específicos en los que la comisión no se debe. La comisión no se debe si el contrato:

- a) está sometido a condición suspensiva y ésta no se cumple;
- b) se anula por ilicitud de su objeto, por incapacidad o falta de representación de cualquiera de las partes, o por otra circunstancia que haya sido conocida por el corredor". (Congreso de la Nación de Argentina, 2014)

Una mayor explicación y entendimiento de estos dos artículos nos lo ofrece

Marisa Herrera, Gustavo Caramelo y Sebastián Picasso, al indicar que:

Supuestos de obligación de pagar comisión.

El art. 1352 CCyC establece en qué casos el corredor tiene derecho a reclamar la comisión por haber logrado la celebración del negocio mediado:

- a) En caso de contrato sujeto a condición resolutoria. La ley entiende que el corredor tiene derecho a una retribución, aunque la condición no se cumpla. Este supuesto no estaba previsto en la legislación anterior.
- b) En caso de que el contrato no se cumpla, se resuelva, se rescinda o medie distracto. La normativa anterior no preveía estos supuestos. Esta estipulación protege al corredor a fin de que pueda perseguir una retribución en caso de que, a pesar de haber cumplido eficazmente su labor y logrado acercar a las partes, las vicisitudes que afectan el acuerdo lo lleven a su fin.

c) En caso de que el corredor no llegue a mediar hasta el momento de la conclusión del contrato, igualmente tendrá derecho a la comisión si inicia la negociación y no la puede continuar porque el comitente encarga su conclusión a un tercero, o lo concluye por sí en condiciones sustancialmente similares. Se protege al corredor de la mala fe del comitente que quiere evitar el pago aprovechándose de las tareas realizadas por aquel y que le fueron de utilidad. Una regla similar estaba prevista en el derogado art. 37, inc. a, de la ley 20.266. 2.2. Supuestos en que la comisión no se debe

a) En caso de que el contrato esté sometido a condición suspensiva y este no se cumple. En este caso, la existencia misma del negocio mediado depende de una condición: el contrato no estará concluido hasta que aquella no se cumpla. Por ese motivo, hasta que no se produzca el hecho futuro e incierto, la ley no habilita el pago de la comisión.

b) En caso de que el contrato se anule por ilicitud de su objeto, por incapacidad o falta de representación de cualquiera de las partes, o por otra circunstancia que haya sido conocida por el corredor, este no tendrá derecho a percibir comisión. Este artículo se vincula con el art. 1347 CCyC —en especial, con los incs. a, b y c—, en tanto prevé obligaciones que debe cumplir el corredor para que el negocio mediado sea válido. Asimismo, establece que el corredor no podrá reclamar su paga en caso de que el contrato se anule por ilicitud del objeto. Por lo tanto, el corredor deberá tomar los recaudos a fin de verificar tanto la representación y capacidad de las partes como que el objeto no sea prohibido (art. 1004 CCyC), y

ponderar cualquier otra circunstancia que sea de su conocimiento y pueda llevar a la anulación del contrato. (Marisa Herrera, 2015)

Como es de notar, y si se realiza el estudio comparativo, las disposiciones normativas hace retraer nuevamente el debate surgido en la sección anterior cuando se tocó el punto referente a si el contrato de corretaje era un contrato principal o accesorio, donde se concluyó en palabras ágiles, en “¿si se cae el negocio encomendado se cae el corretaje?, no, se cae la remuneración”, idea que desarrolla con mayor integridad la legislación argentina al disponer cuando si se debe o no se debe a pesar de haber realizado la gestión de encontrar al cliente, una regulación muy integral a comparación del inciso 2 del artículo 1343 del código de comercio colombiano al disponer tan solo que, y referente a este tema en concreto, “La nulidad del contrato no afectará estos derechos cuando el corredor haya ignorado la causal de invalidez” (Presidente de Colombia , 1971).

Para finalizar el estudio comparativo, se tiene el artículo 1354 del código civil y de comercio argentino al disponer que:

Art. 1354.- Gastos. El corredor no tiene derecho a reembolso de gastos, aun cuando la operación encomendada no se concrete, excepto pacto en contrario.
(Congreso de la Nación de Argentina, 2014)

Este artículo se contrapone al artículo 1342 del código de comercio colombiano, derecho del corredor que se expuso cuando se tocó el tema de las obligaciones del contratante, esto es, en abonarle las expensas, y tal y como se dijo en dicho apartado, tal pago en la práctica no siempre sucede puesto que la concepción que se ha generado en el

mercado inmobiliario es el de pagar dichas expensas una vez se celebre el negocio con el cliente que ha presentado el comprador.

Es de este modo, se concluye que la legislación comercial argentina es demasiado íntegra y concreta, esto sin mencionar la ley 20.266 de 1973 y 25.028 de 1999 de dicho país que regula la actividad del martillero o corredor, a comparación de la normativa comercial colombiana que, por razones que en el transcurso de este trabajo se ha podido deslumbrar, se queda corta ante la normativa argentina; se puede notar que los artículos citados del Código Civil y Comercial de Argentina son muy acordes a lo expresado en el primer capítulo, donde se recopila y se explica a detalle en que consiste el trabajo de un corredor inmobiliario.

2.3. Conclusiones

Encontrar jurisprudencia colombiana referente al corretaje inmobiliario, es muy poca, esto debido, probablemente, por la determinación de la cuantía para recurrir al recurso de casación, esto es cuando la resolución desfavorable al recurrente sea superior a unos mil salarios mínimos legales mensuales vigentes (1.000 smlmv) (Congreso de la República de Colombia, 2012), por lo que este tema y sus disposiciones normativas son muy pocas veces tocado y discutido en la alta corte civil.

El contrato de corretaje, a pesar de tener una regulación de tan solo seis artículos en el código de comercio colombiano, es una regulación muy corta donde su eficacia depende del acuerdo privado entre las partes, lo malo son las falsas creencias y malas prácticas que existe alrededor de ello, empezando por indicar que por el hecho de señalar una casa en venta no hace que esa persona merezca su remuneración, debe de existir una

actividad previa tendiente a la publicidad y promoción para encontrar el cliente que va a celebrar el negocio y finalizando con el erróneo concepto que se tiene de quien es un corredor, corredor no es el celador que conoce todas las casas en venta que están en la unidad residencial que el vigila, corredor no es el vecino de la casa que está en venta y que se da cuenta de quien va a preguntar por esa casa, corredor no es el familiar del comprador que ya sabe cuál es la casa que se está vendiendo y que tan solo lo dice para poder obtener un precio mucho mejor para el comprador, entre otros aspectos que permiten inferir que es necesario darle publicidad al concepto de quien es un agente de bienes raíces, para poder dar mayor tranquilidad y seguridad a la compraventa de un inmueble, y esto sucede porque no existe quien vigile a los intermediarios inmobiliarios, al vender la propiedad lo único que importa es que el cliente que se presentó sea quien compre, no existe momento alguno en el que se exija acreditación del corredor inmobiliario.

El colegaje inmobiliario es una práctica muy común en el mercado inmobiliario, pero la única referencia normativa es la que hace el artículo 1343 del código de comercio al indicar que “cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario” (Presidente de Colombia , 1971), existiendo un vacío frente a si existe una responsabilidad solidaria de estos, y ese es el problema que en ocasiones afronta los negocios inmobiliarios y es el de tantas personas inmersas en ello, por ejemplo, para que el inmueble lo conozca el comprador debe de cursar a través de la información de muchas personas, haciendo que probablemente exista un “teléfono roto”, y cuando el negocio se

celebra se convierte en un problema en determinar a quién y cuanto le corresponde la remuneración para después darse a conocer que el comprador presentó cheques falsos, ¿Qué responsabilidad tiene el intermediario inmobiliario ante el vendedor que le presento el cliente?, es por ello que a su vez, es posible afirmar que el corredor inmobiliario es un “fantasma” en medio de los negocios, como el contrato de corretaje es un contrato consensual, solo es posible verificar documentalmente el poco contacto que ha tenido el comprador y vendedor pero al corredor no, la ley y la jurisprudencia disminuye el papel de este a ser un “convalidado de piedra”, a un simple espectador esperando a que el negocio se celebre y ya, cuanto esto fácticamente no es así.

Siguiendo con la misma idea anterior, la ley debe dejar de tratar al intermediario inmobiliario como un simple espectador, debe de reconocerse su papel activo en la gestión del negocio durante todas sus etapas, las obligaciones y el incumplimiento que de ello acarrea, parece que la noción del legislador de 1971 fue en concebir al corretaje como al simple hecho de presentar a las partes, donde este acto puede durar pocos minutos cuando esto no es así, son negocios donde hay mucho dinero y de los cuales no se concluye de la noche a la mañana, es por ello que su reforma es un llamado urgente a la garantía y seguridad jurídica que el derecho comercial debe de otorgar ya que, si se analiza bien, los seis artículos del código de comercio, esto es, del artículo 1340 al 1346, no han sufrido cambio alguno, son artículos de hace cuarenta y nueve años, son normas que se quedaron en el pasado, la realidad actualmente es completamente diferente, quienes celebran un negocio lo quieren realizar de la manera más simple y segura posible pero esos simples seis artículos no lo otorgan.

El derecho comparado le enseña demasiado a Colombia, empezando por el reconocimiento formal que se merece, para poder desempeñar el corretaje en los países mencionados se debe de cumplir con ciertos requisitos, donde uno de ellos es el de tener unos estudios previos y una entidad que los avale, pero en Colombia no es así, en Colombia quien decide intermediar en negocios de alta cuantía puede hacerlo sin obstáculos sabiendo que para ello se requiere de un conocimiento técnico que así se lo profiera.

España enseñó que el corretaje tiene trascendencia en la microeconomía, oficio que si no se cuida puede generar perjuicios a escalas mayores, reconociendo a su vez el oficio de agente de bienes raíces que le aporta a la economía y a la inversión extranjera en el mercado inmobiliario, demostrando que, a pesar de ser una profesión en el que se requiere preparación para que los negocios tengan más seguridad y garantía, no puede estar sujeto a demasiado trámites para su aprobación porque si eso sucede, hace que las ventas de los inmuebles sufra un decrecimiento, por lo que sería acertado en tener una regulación que esté en un punto intermedio de dicha situación.

El estado de Campeche, en México, encuentra ese punto intermedio anteriormente mencionado en su artículo quinto de la ley regula las actividades de los agentes inmobiliarios, haciendo que la participación del intermediario no escape ante los ojos del Estado, otorgando de este modo agilidad y seguridad en los negocios.

Argentina tiene una legislación muy reciente, donde regula el corretaje con tan solo diez, regulando a su vez un punto que es muy olvidado por las demás legislaciones, y es la efectividad del negocio encomendado como requisito para que el intermediario

gane su remuneración, según se desprende del artículo 1352 y 1353 del Código Civil y Comercial de dicho país, haciendo que de este modo se garantice más los derechos del encargante, pero generando una pregunta en caso de que Colombia adopte la misma línea de solución, por ejemplo, se celebra una compraventa sobre un inmueble y se le remunera según lo estipulado al corredor donde este gana treinta millones de pesos (\$30,000,000) pero después de ello, una de las partes contratantes demanda y a los cinco años se declara la nulidad del contrato, ¿al corredor después de tanto tiempo le toca devolver lo que le fue pagado?, y si es así ¿Qué papel juega dentro del proceso?, ¿sería otro codemandado?, ¿el valor de la remuneración que pretende ser perseguido podría ser en un mismo proceso o en uno aparte?, en sí, esta opción también deja interrogantes para un país como Colombia.

Para concluir, y según lo ya visto, Colombia se encuentra muy atrasado frente a la regulación de este oficio.

Capítulo tercero

Una vez expuesto en el primer capítulo sobre cómo es la práctica del corredor inmobiliario y de haberla contrapuesto con la ley y la jurisprudencia en el capítulo segundo, se procede a abordar en este capítulo el proyecto de ley que pretende regular la actividad de intermediación inmobiliaria, y así generar mayor entendimiento a la comunidad jurídica sobre un tema que muy pocas veces es tocado en los estrados y a la comunidad general, más conocimiento sobre este tipo de negocios que le permitan realizarlo con mayor garantía y seguridad.

3.1. Proyecto de Ley 124 del 2017: contexto

El proyecto de ley 124 de 2017, “por medio del cual se dictan normas en intervención económica del Estado en la economía en materia de intermediación inmobiliaria y se establecen otras disposiciones en materia de control de calidad en la prestación de tales servicios”, es el proyecto impulsado por la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (Fedelonjas) el cual pretende profesionalizar a los intermediarios inmobiliarios, sobre ello, manifestó su presidente Federico Estrada que:

Nuestra finalidad es proteger e incentivar la labor de quienes trabajan de manera formal, ya sean personales naturales o jurídicas

(...)

Con esto se busca disminuir el índice de informalidad que tanto afecta el sector y, por supuesto, brindar un mejor servicio a quienes invierten en negocios relacionados con esta industria. (El Tiempo, 2018)

Por la informalidad que hay en este oficio, es por la cual se ha podido presentar delitos por personas que fingen dedicarse “profesionalmente” a ello, por ejemplo, en el año 2016 en Barranquilla, Cartagena y el Eje Cafetero, víctimas desembolsaron entre \$1.000 y \$2.000 millones a una inmobiliaria de fachada, su modo de operar consistía en montar unos toldos para oficinas cerca a los proyectos y luego se perdían con las primeras inversiones o el dinero para separar la compra (Trochez, 2016); en el año 2019 la inmobiliaria Global Brokers Asociados S.A. con sede en Valledupar, estafó a más de 500 personas engañando con falsas ventas (Páez, 2019), en el 2015, una red de estafadores inmobiliarios tenía la siguiente forma de operar:

Según las autoridades, los estafadores ubican bienes raíces que están en venta o en arriendo. Luego de conocer la ubicación exacta, se dirigen a la Oficina de Instrumentos Públicos, donde pagando \$1.500 y entregando la dirección del inmueble, les suministran el número de matrícula inmobiliaria.

Con este serial, en otra ventanilla de la misma oficina, solicitan un certificado de libertad y tradición, que vale \$13.900 y se lo entregan sin restricciones a quien simplemente lo pague. En este documento, está consignado todo el historial del inmueble y en la última hoja figura el actual propietario y su número de cédula. Luego, el experto en fraudes procede a falsificar una cédula en la cual figuran los datos del dueño del inmueble, extraídos del certificado de libertad y tradición. En la foto del documento figura el delincuente, cuyo plan es suplantar al verdadero dueño para empezar a vender la propiedad.

El siguiente paso de los delincuentes es dirigirse a una Notaría, donde pagan por una copia de la escritura correspondiente al inmueble que pretenden vender. Con este documento, que al igual que con el certificado de libertad y tradición se lo entregan a quien lo pague, queda estructurada la estafa y empiezan a ofrecer la casa en clasificados de prensa e Internet.

Uno de los casos:

Así, bajo esta modalidad, los delincuentes vendieron la casa que una familia estaba arrendando en el barrio La Salle, avaluada en \$200 millones.

La vivienda estuvo desocupada durante un mes, tiempo suficiente para que la banda de estafadores hiciera de las suyas y después de hacer todo el proceso antes descrito, empezara a ofrecerla a través de clasificados: “Casa para la venta en La Salle, dos pisos, bonita, se aceptan propuestas”.

La casa llamó la atención de una pareja que de inmediato se comunicó con los supuestos dueños y empezaron a negociarla, a espaldas del verdadero dueño que estaba ofreciendo el inmueble en arriendo en una inmobiliaria. El ofrecimiento de los compradores fue \$30 millones en efectivo y el traspaso de un lote, avaluado en \$130 millones.

Mientras la vivienda estuvo desocupada, los embaucadores llevaron un cerrajero y lograron sacar copia de la llave de la puerta principal. Esto para poder ingresar y mostrarles la casa a los potenciales compradores, con el fin de que el engaño no despertara sospecha alguna.

“La señora que iba a comprar la casa hizo hasta un video del inmueble por dentro. Ellos creyeron que en verdad estaban negociando con los verdaderos dueños”, dijo la propietaria de la vivienda.

Finalmente, el negocio se concretó en una Notaria de la ciudad, donde tras firmar las escrituras, los compradores entregaron \$30 millones en efectivo y realizaron el traspaso del lote.

Días después, cuando un hijo de los compradores pasaba frente a la casa que sus padres habían comprado y a la que aún no se mudaban, observó que la vivienda estaba habitada, por lo que los llamó y les informó. Al constatar qué había pasado les informaron que quienes estaban allí eran los arrendatarios y que la casa nunca estuvo en venta por sus verdaderos dueños. (Vanguardia, 2015)

En efecto, estos delitos y/o problemas, se pueden evitar si existe una persona experta que acompañe a las partes durante el proceso de compraventa y se cerciore de que el proceso saldrá exitoso, evitando de esta manera perjuicios y congestión en la justicia.

3.2. Comentarios y reflexiones sobre el Proyecto de Ley 124 de 2017

Una vez planteado el contexto del proyecto de la ley en mención, se procede a realizar comentarios tendientes a reflexionar, analizar, aclarar, proponer correcciones y adhesiones que persigan una regulación integral sobre este oficio, para ello se analizará los siguientes artículos sobre los cuales se puede realizar las acciones comentadas.

3.2.1. *Artículo 1.*

El primer artículo del proyecto de ley 124 de 2017 manifiesta lo siguiente:

ARTÍCULO 1°. OBJETO. Esta ley comprende el régimen normativo aplicable a los intermediarios inmobiliarios que operen en el territorio nacional, con el fin de establecer **sus derechos y obligaciones**, de manera tal que se generen mecanismos de protección de frente a los **eventuales riesgos sociales** derivados de la actividad.

Igualmente, esta Ley propende por el reconocimiento general de la actividad de los intermediarios inmobiliarios y el control de calidad de tales servicios.

Las disposiciones de esta ley se aplicarán a la actividad adelantada por personas naturales o jurídicas que, en calidad de intermediarios, prestan su concurso para la realización de operaciones sobre bienes inmuebles, en especial las relativas a:

1. La compra, venta, permuta, aporte en sociedad, constitución de patrimonio autónomo y, en general, a la negociación a **cualquier título traslativo de dominio de todo o parte de inmuebles construidos o futuros**.
2. La suscripción, compra, venta, permuta y, en general, a cualquier negociación de participaciones en empresas tales como personas jurídicas, sociedades de hecho, cuentas en participación, comunidades o patrimonios autónomos cuyos activos sean producto de un desarrollo inmobiliario destinado a ser adjudicado entre sus socios o partícipes.
3. El arrendamiento y los negocios jurídicos derivados de este y, en general, la conclusión de todo tipo de contrato relativo al goce de un inmueble desamoblado

o amoblado, así como la conclusión de todo tipo de contrato dirigido a adquirir u otorgar el dominio o el goce de unidades inmobiliarias sometidas a tiempo compartido, a que se refiere el Decreto Numero 1076 de 1997, salvo que dicha operación sea realizada por agencias de viajes y de intermediación turística. (negrillas fuera del texto) (Congreso de la República de Colombia, 2017)

Este primer artículo parte por reconocer las obligaciones del corredor inmobiliario, que aunque están mencionados en el artículo 1345 del código de comercio colombiano, es un artículo que menciona dos obligaciones que no aporta demasiado a la realidad y a los vacíos contractuales, en efecto, dichas obligaciones planteadas y reconocidas en el proyecto de ley en mención, también se le reconoce su trascendencia social, algo que se ha venido comentando desde el inicio de este trabajo, ya que si no se evita problemas microeconómicos se generan catástrofes a niveles mayores.

Se resalta igualmente que, a pesar de que el primer artículo enuncia las operaciones comerciales donde converge la intermediación inmobiliaria, deja por fuera la existencia del corretaje cuando un inmueble se vende mediante el remate y la subasta ya que hay diferentes empresas que se encargan de comercializar casas y apartamentos en remate e inmobiliarias de asesorar sobre el asunto.

A pesar de que el proyecto de ley 124 indica las actividades sobre las cuales los intermediarios prestan sus servicios, en el numeral uno del primer artículo deja actividades muy inciertas, indicando, en general, “a la negociación a cualquier título traslaticio de dominio de todo o parte de inmuebles construidos o futuros”, y es que como se dijo anteriormente, reiterado en la sentencia del doce (12) de diciembre de dos mil

catorce (2014), radicado 11001-31-03-034-2004-00193-01, intermediar en un negocio que carezca de la connotación de comercial, no da derecho a la remuneración por falta de esta característica ya que así lo indica el artículo 1340 del código de comercio colombiano pero, este proyecto de ley le habré paso a ser un corredor inmobiliario en negocios meramente civiles, es decir, por ejemplo, intermediar un la donación de un inmueble.

3.2.2. *Artículo 5.*

El artículo quinto del proyecto de ley 124 de 2017, indica:

ARTÍCULO 5°. PRINCIPIOS: La aplicación e interpretación de la presente ley se regirá de manera especial por los siguientes principios, y en lo no previsto en ellos, se acudirá a los principios generales del Derecho:

(...)

4. Lealtad: Dentro del marco jurídico aplicable, el intermediario inmobiliario actuará con lealtad, **tanto en la etapa precontractual como en la celebración y ejecución del contrato**, no sólo frente a la parte que hace el encargo u otorga el mandato, sino a los terceros interesados en el negocio inmobiliario **y a los colegas con quien comparte la intermediación.**

Así mismo la parte que hace el encargo **deberá actuar con lealtad e igualdad respecto de cada uno de los intermediarios inmobiliarios a quien encargue u otorgue el mandato para la intermediación para la celebración de cualquiera de los negocios inmobiliarios consagrados en el artículo 1°.** Este principio cobija el respeto **al pacto de exclusividad** suscrito con el intermediario, tanto de

las partes como de terceros, durante el tiempo de su vigencia”. (negrilla fuera del texto) (Congreso de la República de Colombia, 2017)

Conforme a lo citado y resaltado en negrilla en el numeral cuatro, primer inciso, se le reconoce el papel activo al corredor inmobiliario desde la etapa precontractual como en la ejecución del contrato, eliminando su rol pasivo que este tiene dentro de la concreción del negocio, ya que, y tal como se dijo en letras previas, este tiene un interés directo dentro de la celebración del negocio. Igualmente, la ley reconoce la realidad comercial frente a los corredores inmobiliarios en poder realizar entre ellos el colegaje, algo desconocido tanto para el código de comercio y para la jurisprudencia colombiana; esta actividad que por el desconocimiento del propietario o del encargante, daba forma a que entre estos existiese una defraudación en el pago de la remuneración.

3.2.3. *Artículo 7 y 8.*

El artículo siete del proyecto de ley que se trae a colación, manifiesta:

ARTÍCULO 7°. DE LA EXCLUSIVIDAD. Salvo pacto en contrario, la parte que hace el encargo u otorga el mandato, **podrá servirse de varios intermediarios para**

el mismo negocio inmobiliario. En igual forma salvo estipulación en contrario el intermediario inmobiliario podrá serlo para diferentes encargante

ARTÍCULO 8°. DELEGACIÓN DEL ENCARGO. La gestión inmobiliaria será desempeñada por el intermediario inmobiliario, **quien no podrá delegar su cometido sin autorización.** Bajo su responsabilidad podrá emplear en el

desempeño de la intermediación, dependientes en operaciones que, según las necesidades se confíen a estos.

En consecuencia, **la delegación no autorizada o no ratificada expresa o tácitamente por quien hace el encargo, no da ningún derecho a terceros para cobrar comisiones** u otro tipo de remuneración, alegando ser delegados o haber intervenido de alguna forma en el negocio para el cual le fueron otorgadas las facultades al intermediario inmobiliario inicial.

PARÁGRAFO. Cuando una persona natural ofrezca al cliente los servicios de intermediación en representación de un intermediario inmobiliario, **aquella deberá acreditar su vínculo con este antes de la celebración del contrato de intermediación inmobiliaria.** (negrillas fuera del texto) (Congreso de la República de Colombia, 2017)

Se sigue resaltando la novedad del proyecto de ley en pretender regular el colegaje inmobiliario, que como se ha dicho, es muy desconocido en la ley y en la jurisprudencia, aunque hay que hacer la salvedad en diferenciar fácticamente el artículo siete y ocho, en el primero, son varios corredores que se sirven a favor del encargante, estos conocen al propietario pero los corredores no se conocen entre sí, un ejemplo de ello es cuando se ve en la fachada de la una casa diferentes avisos de números telefónicos de diferentes corredores, esta práctica se realiza para que diferentes intermediarios promocióne el inmueble y así aumentar las probabilidades de poder encontrar al comprador, esto hace a que en el ejercicio diario se convierta en “una carrera” o competencia dentro de los asesores inmobiliarios, conforme a ello, sería prudente aclarar,

y conforme a lo que se dijo en el capítulo segundo, el contrato de corretaje es un contrato aleatorio, por lo que la ley puede indicar que en caso de pacto en contrario, es decir, que no exista exclusividad, y en caso de la coexistencia de diferentes corredores frente a la gestión encomendada, el encargante le deberá al asesor que primero cumpla con la gestión encomendada, esta indicación hace que el mercado sea más competitivo y dinámico, e incluso, evitaría la promoción pasiva y lenta que realiza un agente de bienes raíces al inmueble.

En el artículo octavo, a diferencia del artículo anterior, son varios corredores que si se conocen entre y trabajan en conjunto, y retrayendo lo dicho en los dos capítulos antecedentes, la ley debe de pretender en prohibir la existencia de la “intermediación dentro de la intermediación”, es decir, que se forme un “efecto domino” en el colegaje inmobiliario, es por ello que sería prudente en que la ley indique y llene en caso de vacío contractual, que solo el primer corredor a quien se le encomendó la gestión del negocio, podrá servirse de la colaboración de otro de corredor, y de ese modo proteger el patrimonio de quien debe de pagar la remuneración, evitando que un intermediario delegue a otro intermediario, o como informalmente se puede decir, “es que un amigo de otro amigo conoce la casa que su cliente busca”, esto porque fácticamente cuando entre los corredores inmobiliarios hay colegaje y se celebra un negocio, no es muy prudente ver a demasiados intermediarios afuera de la notaria publica esperando su remuneración, de esta situación tiene que evitar la ley, ya que resalta nuevamente, el corretaje inmobiliario es muy verbal.

Del párrafo del artículo octavo citado, trae nuevamente la novedad del reconocimiento de la existencia de la realidad comercial, y es el del cobro del pago que le corresponde al intermediario colega, novedad que se entiende a mayor detalle dentro del caso que se debatió en la Corte Suprema de Justicia, bajo el radicado Nro. 78155, y resuelto bajo la sentencia proferida el día treinta y uno (31) de enero de dos mil dieciocho (2018), el caso se resume en que Abad Faciolince S.A demandó a Mejía y Albert y Cía. S en CA y a otras personas naturales, para el reconocimiento de la existencia del pago de su comisión de trescientos once millones ciento cuarenta y ocho mil pesos (\$311.148.000) sobre el negocio de compraventa de unos lotes en el que el demandante intermedió pero estos se negaron alegando que nunca habían solicitado los servicios del demandante y que solo le debían la comisión a otro corredor llamado Luis Ardila, pero lo que se desprende de la lectura de la providencia mencionada, es que el señor Ardila, quien fue el corredor contratado por la dueña de aquel entonces del lote, consignó o encomendó la promoción del inmueble a Abad Faciolince S.A, por lo que obviamente existe un colegaje entre estos dos corredores, pero dentro del proceso Abad Faciolince S.A demandó a los dueños de aquel entonces cuando estos no habían facultado al señor Ardila de que este encomendará a otro intermediario la gestión del negocio, en palabras de la Corte Suprema de Justicia:

(..) tal y como se afirmó en los hechos de la demanda, donde se aseguró que Luis Eduardo Ardila, entregó toda la documentación a Jhon Fredy Rodríguez, como representante de Abad Faciolince para el perfeccionamiento del contrato de corretaje», ello no era posible, **toda vez que dicha clase de contratos uno lleva**

**intrínseca la facultad de subcontratar el mismo contrato a favor del
encargante, por no ser parte de la naturaleza de dicho acuerdo mercantil,**
como si sucede en el contrato de mandato, que faculta al mandatario para realizar
todos los actos que sean necesarios en el cumplimiento del encargo confiado.
(...)

Para celebrar otro contrato de las mismas características (...) no puede admitirse
que existió una aceptación tácita de la oferta del contrato, pues quien realizó actos
inequívocos de ejecución fue Luis Ardila, como entregar la documentación para el
perfeccionamiento del contrato de compraventa (...) **pues se reitera el contrato
de corretaje que celebró el socio gestor de la sociedad demandada se hizo con
Ardila Jaramillo, más este nunca estuvo facultado para que en esa condición
de corredor celebrara a su vez, y a espaldas del contratante, idéntico
contrato.** (negrillas fuera del texto) (Abad Faciolince S.A vs Mejía y Albert y
Cía. S en CA y otros, 2018)

Es por ello que existe en la práctica un contrato atípico llamado “contrato de
colegaje de corredores inmobiliarios”, acto jurídico del cual no existe demasiada
literatura sobre ello, pero conforme a los estudios hechos, es un contrato que tiene por
objeto de que ambos corredores, sean dos o más, actúen en conjunto con el idéntico fin
que sobre cierto inmueble se realice una compraventa.

Como otro aporte al que se le puede realizar al artículo octavo del proyecto de ley,
es que en caso de colegaje inmobiliario, al cual el proyecto de ley titula como delegación
del encargo, haya una existencia de ratificación tácita, indique como deberán de

responder estos corredores que actuaron en conjunto para la concreción del negocio, es decir, si en caso de daño estos responden solidariamente o no.

3.2.4. *Artículo 10.*

El artículo decimo del proyecto de ley 124 de 2017, expresa lo siguiente:

ARTÍCULO 10°. DURACIÓN DEL ENCARGO Y SUS EFECTOS. Los acuerdos de intermediación inmobiliaria, relativos a los negocios inmobiliarios mencionados en el artículo 1°, **que no contengan expresamente limitación en el tiempo, se entenderán que tienen una duración de seis (06) meses.**

Transcurrido dicho término se entiende que el encargo se ha extinguido sin perjuicio de lo establecido en el siguiente inciso.

Salvo pacto en contrario, una vez expirado el encargo, pero como consecuencia de las gestiones diligentes y eficaces adelantadas por el intermediario inmobiliario durante la vigencia del contrato, las partes contactadas perfeccionan alguno de los negocios inmobiliarios contenidos en el artículo 1° de esta Ley, habrá lugar a la remuneración establecida para el intermediario. (Congreso de la República de Colombia, 2017)

Este artículo podría ser reformado, aunque se le debe de atribuir en que llena el vacío de la existencia del contrato de corretaje, pero a beneficio de las partes y del mercado inmobiliario se podría indicar que su duración será cuando el inmueble sobre el cual se realizó la gestión encomendada haya sido negociado por causas externas y ajenas a la gestión del corredor, recalcando la característica de resultado aleatorio que ostenta el contrato de corretaje y en la facultad que tiene el vendedor en poder encomendar en

diferentes corredores la gestión del negocio conforme a lo que se dijo en el artículo siete y ocho del proyecto de ley 124 de 2017, y en el deber correlativo de información que tiene el encargante y encargado, de este modo.

3.2.5. *Artículo 11 y 12*

Los artículos once y doce del proyecto de ley 124 de 2017, dispone lo siguiente:

ARTÍCULO 11°. NULIDAD DEL CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN. Todo contrato de intermediación inmobiliaria celebrado con persona natural o jurídica que no cuente con el registro previsto en la presente ley será sancionado con nulidad relativa y será responsable por todos los perjuicios que ocasione.

Adicionalmente, lo anterior dará lugar a devolución la comisión pagada, más una mitad a título de **sanción** a favor del encargante o mandante de buena fe.

TÍTULO IV. REGLAS ESPECIALES DEL CORRETAJE INMOBILIARIO Y DEL MANDATO INMOBILIARIO

Capítulo 1. Del Contrato de Corretaje Inmobiliario.

ARTÍCULO 12°. CONTRATO DE CORRETAJE INMOBILIARIO. El corretaje inmobiliario es un contrato en el que una persona **llamada intermediario inmobiliario adquiere obligaciones tendientes a poner en relación a quien le hace el respectivo encargo con un tercero**, para que celebren entre sí cualquiera de los negocios inmobiliarios a que se refiere el artículo 1° de la presente ley.

El intermediario inmobiliario no guarda con quien le hace el encargo ninguna relación de colaboración, dependencia, mandato o representación. (Congreso de la República de Colombia, 2017)

De estos dos artículos, y como se ha venido manifestando en los capítulos anteriores, se desprende de que si se existe un contrato de corretaje con una persona con quien no es corredor este sufrirá la nulidad relativa, ¿Por qué no sucede lo mismo cuando existe un contrato de corretaje con quien no es el propietario o con quien no tiene derecho, facultad, legitimación para celebrar el negocio futuro y encomendado?, como se dijo en el capítulo anterior, esta falta de aclaración de parte de la ley hace a que, por ejemplo, el vecino de la casa en venta pueda encargarle la gestión del negocio, o peor aún, por quien finge ser el dueño, o hasta el que cometió una estafa tenga que pagarle al intermediario, es por ello que es importante reformar esta disposición normativa encaminada a evitar estafas.

3.2.6. *Artículo 14, 15 y 16*

Estos tres artículos indican lo siguiente:

ARTÍCULO 14°. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS. Se considerarán servicios complementarios al de corretaje: la prestación de servicios inmobiliarios relativos a actividades tales como precalificación jurídica y material del bien, intermediación de créditos para la adquisición del inmueble, preparación de documentos relativos a los negocios intermediados y su ejecución, depositarios de las arras de conformidad con el artículo 1859 del Código Civil Colombiano y el artículo 866 del Código de Comercio, cotización de garantías y seguros de

daños, consecución de informes de inspección física del estado del inmueble y entrega material del inmueble, entre otros, que se deriven ejecuten de manera conexas con un contrato de intermediación inmobiliaria.

Cualquier estudio técnico o jurídico estará a cargo del interesado de modo que la diligencia y cuidado del intermediario inmobiliario se agota en la recomendación de la realización de los mismos. Sin embargo, las partes podrán acordar que dichos estudios sean realizados por el intermediario inmobiliario por cuenta y riesgo de quien hace el encargo.

ARTÍCULO 15°. REMUNERACIÓN. El intermediario inmobiliario **tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga.** Sin embargo, **las partes podrán estipular** que el intermediario inmobiliario **reciba remuneración, aunque el negocio en que intervenga no se llegue a celebrar** o que, por el contrario, **la intermediación sea gratuita**, aunque tal celebración se produzca.

Salvo estipulación en contrario, la remuneración del intermediario inmobiliario será pagada por el vendedor.

PARÁGRAFO PRIMERO. Cuando se estipule que la remuneración será pagada por partes iguales entre los contratantes, y quien contacta inicialmente al intermediario inmobiliario haya estipulado con éste una remuneración superior a la que se probare haber sido la acostumbrada para una intermediación inmobiliaria, la otra parte no estará obligada a pagar la mitad del exceso, salvo que así lo acepte expresamente.

(...)

ARTÍCULO 16°. CUANTÍA DE LA COMISIÓN. **El intermediario inmobiliario tendrá derecho al monto de la remuneración estipulada; a falta de estipulación a la establecida por la costumbre local del lugar donde está ubicado el inmueble** o, en su defecto, por la general del país y, en ausencia de una u otra, a la que se fije por peritos”. (negritas fuera del texto) (Congreso de la República de Colombia, 2017)

De los artículos citados se resalta el conocimiento técnico que se requiere para desempeñar este oficio aparte de otorgarle la atribución de prevención que ostenta el intermediario en aras de evitar estafas, lavado de activos o cualquier problema que puede surgir entre las partes, pero se citan para retraer lo dicho en el capítulo anterior, empezando por decir que entre el artículo catorce y quince, este último dispone que el intermediario tendrá derecho a la remuneración cuando el negocio se celebre o si, en pacto en contrario, no se celebre y aun así se le deba la remuneración, resaltando que esto último es a disposición de las partes, la crítica a esto dicho es que, por ejemplo, el corredor hace todos los servicios que menciona el artículo catorce, pero al momento de celebrar el negocio, estando ya en la notaria para firmar promesa de compraventa, una de las partes del negocio decide abruptamente cambiar las condiciones y el negocio no se celebra, ¿entonces al corredor no se le debe de remunerar el desgaste que hizo en la etapa preparatoria del negocio?, ese reconocimiento se deja a disposición de las partes, y es que se ha visto que por ejemplo, en el caso de Colombia, el asesor inmobiliario gasta pasajes yendo a la oficina de instrumentos públicos para obtener el certificado de libertad del

inmueble, gasta pasajes en ir a la notaria publica para obtener copia de la escritura de adquisición del inmueble, acude a la Alcaldía de Medellín para obtener el paz y salvo de impuestos territoriales, y hace otras y muchas cosas pero al final ese desgaste, conforme a este artículo, se deberá de pagar si así lo dispone las partes aunque se propone que se podría anexar un párrafo al artículo catorce que indique que estos servicios complementarios, cuando no se celebre el negocio, debieran ser remunerados.

El artículo quince dispone que la remuneración deberá de ser pagada por el vendedor y el artículo dieciséis dice que su monto, a falta de estipulación, será la que según la costumbre mercantil profiera, que en este caso, y como se dijo antes, es del 3% para bienes inmuebles urbanos y el 5% para inmuebles rurales (Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, 2014), pero se trae nuevamente a la propuesta hecha en el capítulo anterior, el vendedor al celebrar un negocio tiene demasiadas cargas económicas a comparación con el comprador, es por ello que se podría estipular legalmente una tabla de comisiones o remuneración que sea tendiente a reducir la carga del vendedor y que sea conforme al trabajo del intermediario.

La regulación presentada en los artículos quince y dieciséis omite la condición de que al corredor inmobiliario se le deberá remuneración por intermediar en un negocio eficaz y debidamente celebrado, se omite el caso en que, por ejemplo, se intermedia en un negocio pero posteriormente se declara su nulidad, regulación que si hace el país de Argentina y que dicho tema se abordó en el capítulo anterior, regulación sobre la cual el país de Colombia podría utilizar de referencia para evitar el pago de una remuneración sin una justa causa.

Un aspecto que se ha dejado de lado y del cual no se habla en la ley, es en la responsabilidad patrimonial del intermediario inmobiliario, y es que los artículos quince y dieciséis expresan el momento en que se le debe de pagar al asesor inmobiliario su remuneración, podrían también indicar que dicho momento podría ser suspendido cuando se adelante algún proceso en contra del asesor inmobiliario por su responsabilidad contractual, puede ser, por ejemplo, que el corredor ofreció el inmueble con un precio diferente y mayor al encomendando para poder quedarse con el excedente que resulta del justo precio con el excedido, efectivamente existe un negocio celebrado sin el riesgo de nulidad alguna, pero la base del 3% sobre el valor de la venta es muy diferente a la que esperaba pagar el vendedor, es por ello que podría añadir que en casos semejantes o en casos donde exista debate sobre la cuantía que se le debe de pagar y en el correcto cumplimiento de sus deberes, podrá ser suspendido el momento de su pago sin temor a que el propietario pueda ser sancionado.

3.2.7. *Artículo 17.*

El artículo del proyecto de ley 124, indica lo siguiente:

ARTÍCULO 17°. AUTORIZACIÓN DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS. Los Notarios tendrán la obligación de verificar, antes de formalizar y autorizar cualquier acto jurídico que recaiga sobre un inmueble **en el que intervenga un intermediario inmobiliario y en el que se consagre el pago de su respectiva comisión**, que éste cuente con el certificado a que hace referencia la presente Ley. Los Notarios Públicos deberán dar aviso al operador del Registro **cuando de la verificación resulte que el intermediario inmobiliario no cuenta con la**

inscripción en el Registro Nacional de Intermediarios Inmobiliarios – RNII –
o con el certificado respectivo. (negrillas fuera del texto) (Congreso de la
República de Colombia, 2017)

De este artículo se resalta lo dicho en el capítulo anterior cuando se realizó el estudio comparativo del contrato de corretaje entre Colombia y el Estado de Campeche, en México, aunque igualmente se destaca el objetivo de esta disposición normativa en combatir la informalidad que existe con los asesores inmobiliarios, pero esta disposición se queda corta, se podría anexar un párrafo que disponga que: “en caso de que el corredor inmobiliario pretenda hacer efectiva su comisión o remuneración, deberá de mediar constancia de su intermediación en el negocio que realice el Notario Público”, esta propuesta tiene su fundamento en que, obviamente a lo que le interesa al intermediario es el pago del 3% sobre el valor de la venta, pero la regulación que realiza el artículo diecisiete del proyecto no evita ni permite que esto se haga eficaz, ya que las partes pueden, por ejemplo, realizar un pacto privado o en secreto en el que se disponga el pago de la obligación, se celebra el negocio, y luego se le paga al intermediario, de este modo hace que la informalidad siga intacta.

La anterior propuesta puede ser anexada al artículo noveno del proyecto de ley, dicho artículo dice:

ARTÍCULO 9°. REQUISITO DE PROCEDIBILIDAD. Cuando el intermediario inmobiliario pretenda judicialmente el reconocimiento y pago de su comisión, deberá adjuntar, junto con la demanda, copia del certificado que lo acredita como

intermediario inmobiliario, so pena de inadmisión de la misma. (Congreso de la República de Colombia, 2017)

En caso tal de que el corredor no cumpla con la propuesta hecha, no se le paga su remuneración, en caso contrario, solo se le paga a quien tenga su actividad formalizada.

Apelando a la formalidad del oficio, también se apela a corregir al oficio formalizado pero con prestación del servicio deficiente, es por ello que se pretende que la entidad que vigile a los intermediarios inmobiliarios sea una entidad que cuente con antecedentes de los asesores inmobiliarios por faltas leves, graves o gravísimas de la profesión y que por dichas faltas este pueda ser amonestado, suspendido, inhabilitado o retirado de la profesión, con base a lo dicho, el notario verifica la existencia de intervención de un agente de bienes raíces, que su profesión esté debidamente acreditada y que no se encuentre en curso de sanción alguna.

3.2.8. *Artículo 27.*

El artículo veintisiete del proyecto de ley 124 expresa lo siguiente:

ARTÍCULO 27°. INHABILIDAD. La persona natural que desempeñe una gestión, con y sin subordinación, a una persona jurídica dedicada al corretaje inmobiliario, **tiene que obtener autorización escrita de su empleador para actuar como intermediario inmobiliario independiente.** En este caso deberá cumplir con las obligaciones consagradas en esta Ley para los asesores inmobiliarios. (Congreso de la República de Colombia, 2017)

Esta norma citada es una aberración legislativa, si se llega a sancionar, publicar y promulgar, obviamente se demandará esta norma para que la Corte Constitucional la

declare inexecutable, ya que es demasiado obvio que esto va en contra vía de la libre profesión y libertad económica, derechos que se protege en los artículos 26 y 333 de la Carta Magna Colombiana, el ejercicio de la profesión no puede estar sujeto al arbitrio de un tercero, en efecto, la Corte Constitucional manifiesta:

Se ha considerado que dicha libertad es manifestación del principio fundamental de respeto al libre desarrollo de la personalidad, adquiriendo especial importancia en la medida en que su ejercicio también opera en uno de los campos que más dignifica al ser humano, es decir, **el del trabajo**. Ciertamente, este Tribunal ha destacado que el ámbito de protección del derecho al trabajo entraña la garantía de la libertad en su ejercicio, de tal manera, la potestad de elegir una profesión u oficio se deriva directamente del respeto a la libertad individual de escogencia de una actividad laboral. (T-288, 2018)

Frente a la libertad de empresa, el juez constitucional expresa que:

La libertad de empresa comprende la facultad de las personas de “(...) afectar o destinar bienes de cualquier tipo (principalmente de capital) para la realización de actividades económicas para la producción e intercambio de bienes y servicios conforme a las pautas o modelos de organización típicas del mundo económico contemporáneo con vistas a la obtención de un beneficio o ganancia”. Esta libertad comprende, entre otras garantías, (i) la libertad contractual, es decir, la capacidad de celebrar los acuerdos que sean necesarios para el desarrollo de la actividad económica, y (ii) la libre iniciativa privada. Su núcleo esencial comprende, entre otras prerrogativas, (i) el derecho a un tratamiento igual y no

discriminatorio entre empresarios o competidores que se hallan en la misma posición; (ii) el derecho a concurrir al mercado o retirarse; (iii) la libertad de organización y el derecho a que el Estado no interfiera en los asuntos internos de la empresa como la organización empresarial y los métodos de gestión; (iv) el derecho a la libre iniciativa privada; (v) el derecho a la creación de establecimientos de comercio con el cumplimiento de los requisitos que exija la ley; y (vi) el derecho a recibir un beneficio económico razonable. (C-263, 2011)

La actividad del asesor inmobiliario, y se repite, no debe de estar sujeto a la condición de un tercero que no ostenta ninguna atribución de prohibir, limitar o condicionar el ejercicio de la profesión, podría existir una alternativa diferente en vez de llenar el despacho del juez constitucional con normas que demuestran el desconocimiento de la Constitución Política Colombiana, una de ellas, es en insertar al contrato de trabajo del asesor inmobiliario una cláusula de no competencia, esta cláusula consiste en que el trabajador no podrá celebrar individualmente, directa e indirectamente, contrato de corretaje con los clientes que con ocasión a sus servicios prestados ante el empleador se consiga.

3.2.9. Título v. de la intervención del estado en actividad de intermediación inmobiliaria.

De este título en el proyecto de ley 124 de 2017, del cual tiene su regulación del artículo treinta y cinco al cuarenta y cinco, se resalta lo siguiente:

1. La creación de una Entidad Especial de Verificación Inmobiliaria (EVI), siendo entidades sin ánimo de lucro de naturaleza privada;

2. La creación de requisitos para ser intermediario inmobiliario y obtener su certificado que lo acredite como tal;
3. Del ejercicio ilegal de la actividad de intermediación inmobiliaria, donde se le atribuye a la Superintendencia de Industria y Comercio la facultad de conocer y sancionar el ejercicio ilegal de la actividad de intermediación inmobiliaria de conformidad con el artículo 61 de la Ley 1480 de 2011;
4. Del deber que tiene cualquiera de informar el ejercicio ilegal de la actividad inmobiliaria;
5. La atribución de publicidad que puede gozar el corretaje inmobiliario, esto es, de la página web de las Entidades Especiales de Verificación Inmobiliaria (EVI) donde se publicará los intermediarios y asesores inmobiliarios.

De lo anteriormente indicado, se destaca la atribución que se le otorga a la Superintendencia de Industria y comercio de sancionar la actividad ilegal de la intermediación inmobiliaria, pero ¿Qué sucede con las sanciones de las actividades legales de la intermediación inmobiliaria?, este supuesto es algo dejado por fuera por el proyecto de ley 124, cuando se pudo constituir dentro de las Entidades Especiales de Verificación Inmobiliaria (EVI) un Tribunal de Ética que sancione, amoneste, inhabilite, suspenda o revoque su acreditación como corredor inmobiliario por el incumplimiento de sus deberes, anotando también de que dicho proyecto, a pesar de mencionar derechos, no menciona deberes del corredor inmobiliario.

3.3. Conclusiones

Según lo expuesto en este capítulo, el proyecto de ley 124 de 2017 lo impulsa la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (Fedelonjas) (El Tiempo, 2018), donde según su página web es:

[Fedelonjas] es una entidad que agremia a los inmobiliarios de Barranquilla, Bogotá, Caldas, Valle del Cauca, Bolívar, Cesar, Chocó, Huila, Antioquia, Montería, Nariño, Putumayo, los Santanderes, Arauca, Quindío, Risaralda, Magdalena, San Andrés, Sucre, Tolima y Casanare. Con más de 1.000 miembros y 10.500 agentes inmobiliarios, tiene más de 40 años de trayectoria en la construcción de un mercado inmobiliario de calidad, responsabilidad y compromiso con el desarrollo del país. (Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz, s.f.)

A pesar de que esta entidad impulsa el proyecto en mención, se le pueden hacer correcciones, aclaraciones, complementaciones, y derogaciones que permitan que exista una ley integral, eficaz y de gran entendimiento para la comunidad en general.

Conclusión

Como es de notar, el estudio que se ha emprendido en este trabajo ha sido muy exhaustivo y de fondo, tendiente a no decir lo que ya está dicho, al contrario, tendiente de generar y aportar mayor conocimiento frente a un tema que la ley regula precariamente.

Del primer capítulo se destaca la facilidad con la que se puede llegar a ejercer la actividad del corretaje inmobiliario, donde a la persona tan solo le basta en tener un buen discurso y un teléfono en su mano, generando de este modo informalidad en el oficio cuando de este se requiere un conocimiento previo y calificado, conocimiento que se puede ofrecer dentro de las instituciones educativas del país, ya sea en el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), en el Instituto Tecnológico Metropolitano de Medellín (ITM), entre otras instituciones que ofrezca una carrera, ya sea en técnica o tecnología, en este campo y enseñe todo lo anteriormente mencionado.

El papel que juega el intermediario inmobiliario ha sido muy infravalorado por la ley y por la jurisprudencia, donde reducen su rol en la negociación a tan solo presentar a las partes, cuando esto no es así, el intermediario tiene interés directo que el negocio se celebre puesto que si no se concreta la compraventa no recibirá remuneración alguna.

La facilidad con la que puede cometer delitos un intermediario inmobiliario, es demasiado fácil, su oficio lo faculta a entrar en residencias, su gestión lo faculta a intervenir en altas cuantías de su negocio, la promoción del negocio que realiza lo faculta a tener información privilegiada, según la creatividad criminal, son incontables los delitos que este puede cometer, pero a su vez, son incontables los delitos que este puede evitar, si el oficio del corredor inmobiliario lo presta una persona que conozca sobre la lectura del

certificado de libertad y de tradición, sobre créditos hipotecarios, redacción de contratos, entre otros aspectos, provocaría que la compraventa de un inmueble pueda ser realizado con garantía, eficacia y seguridad.

Del segundo capítulo se desprende la poca regulación legal que existe en torno al corretaje, donde tan solo son seis artículos del artículo del código de comercio, y de la poca jurisprudencia que hay sobre la intermediación inmobiliaria, en efecto, se destaca las consideraciones y el debate sobre las posiciones en determinar si el contrato de corretaje es un contrato principal o accesorio, donde se concluyó que este es, efectivamente, principal pero su resultado es aleatorio.

Entorno al aspecto oneroso del contrato de corretaje se recuerda la propuesta de que la remuneración, aunque la paga comúnmente el vendedor, dependa su valor según a la etapa que participa el corredor dentro del negocio, dejando la idea que tiene el legislador de 1971 y los jueces de la república de que el corredor presenta a las partes y se sienta a esperar su remuneración, no, debe de existir una relación de costo y servicio, para que de este modo el vendedor siga teniendo fuerza económica y poder seguir adquiriendo otros bienes, dándole dinamismo al mercado inmobiliario.

Cuando se estudió el corretaje en el derecho comparado, se dejó muy evidente y en claro de que Colombia es un país atrasado en su regulación, que es un país que no quiere ver la importancia de un corredor dentro de la economía nacional, de que este intermediario es en la mayoría de ocasiones, un profesional que materializa el sueño de una persona de tener casa propia, y de que este debe de tener un código de ética, una preparación previa e idoneidad, estos aspectos no los reconoce Colombia, y peor aún, en

un mundo tan globalizado, este intermediario podría incluso aportar en la inversión extranjera, en hacer el mercado inmobiliario mucho más atractivo para el extranjero cuando se encuentre, por ejemplo, el dólar con un precio muy alto, pero si el extranjero ve que al momento de comprar una propiedad hay muchas personas que intervienen en el negocio, que quienes intervienen no saben de lo que dicen, por temerosidad se podría retractar en su decisión.

Se destaca la regulación que tiene el Estado de Campeche en México, donde permite en su artículo quinto de la Ley Que Regula Las Actividades De Los Agentes Inmobiliarios Registrados Del Estado De Campeche, que una persona en particular pueda intermediar en un negocio inmobiliario con la previa vigilancia del notario, haciendo que corredor inmobiliario deje de ser un “fantasma” en las operaciones comerciales. De España se aprende que imponer demasiado formalismo y requisitos al intermediario inmobiliario, hace que el mercado no sea dinámico, si no existen intermediarios suficientes para atender la demanda, haría que la venta de un inmueble sea una quimera, esto en razón de que actualmente es difícil que una persona con la capacidad económica de comprar una vivienda ande de casa en casa o recorriendo las calles buscando la propiedad, para ahorrarse ese desgaste y el tiempo es que se le encomienda el trabajo al corredor. De Argentina se aprendió cuáles son los casos en específicos en el que no se le debe de retribuir al corredor aun cuando el negocio se celebre, pero posteriormente se anule., siendo esto un punto en particular con las otras legislaciones analizadas.

A pesar de que la legislación internacional regula la actividad inmobiliaria, no se puede predicar lo mismo de Colombia, es por ello que se realizó el Proyecto de ley Nro.

124 de 2017, aunque lastimosamente, en la fecha en que se escribe estas letras y en revisión del estado del proyecto en la página oficial del senado, el proyecto se encuentra archivado (Congreso de la República de Colombia, 2017), el cual es procedente cuando:

“Cuando el informe de ponencia está listo se envía a publicar en la Gaceta del Congreso; después la comisión se reúne para conocerlo y debatir sus inquietudes. Los informes de ponencia pueden recomendar debatir el proyecto y en este caso comienza a discutirse. Si, por el contrario, la ponencia propone archivar el proyecto la Comisión discute esta propuesta; y si la acepta el proyecto se archiva”. (Congreso de la República de Colombia, s.f.)

Incluso, en la misma página del Senado del Congreso de la Republica de Colombia, se deslumbra que no existe fecha de aprobación del primer y segundo debate (Congreso de la República de Colombia, 2017), ni siquiera se discutió, no se le dio importancia que merece el acceso de vivienda digna, a los consumidores de vivienda y tierras obtengan bienes adecuados a sus necesidades, al trabajo digno y formal que merece esta profesión, haciendo que a pesar del exhaustivo trabajo que se ha emprendido no tenga un final feliz.

Referencias

- Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz. (s.f.). *Fedelonjas*. Obtenido de Fedelonjas: <https://www.fedelonjas.org.co/nosotros>
- Abad Faciolince S.A vs Mejía y Albert y Cía. S en CA y otros, 78155 (Corte Suprema de Justicia 31 de Enero de 2018).
- Alicia Dávila vs Carulla Vivero S.A. y Subaru de Colombia , 11001-31-03-039-2008-00473-01 (Corte Suprema de Justicia 6 de Septiembre de 2016).
- Ampi. (s.f.). *Ampi*. Obtenido de ¿Quiénes somos?: <https://ampi.org/#fh5co-AMPI2>
- Asuntos Legales. (14 de Septiembre de 2019). *Asuntos Legales* . Obtenido de Conozca cuáles son los gastos notariales que tendrá que asumir al comprar un inmueble: <https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/conozca-cuales-son-los-gastos-notariales-que-tendra-que-asumir-al-comprar-un-inmueble-2908296>
- Baudilio Fernandez Sierra vs Corporacion Financiera Popular S.A., 4473 (Corte Suprema de Justicia 8 de Marzo de 1995).
- Benediti, E. E. (2012). El corretaje inmobiliario en Colombia . Bogotá.
- Benítez, J. P. (1993). Contrato de Corretaje . *Revista Facultad de Derechos y Ciencias Políticas* , 77-90.
- Brutau, J. P. (1982). *Fundamentos de Derecho Civil* . Barcelona: Editorial Bosch.
- C-263, D-8270 (Corte Constitucional 06 de Abril de 2011).
- C-284, D-10455 (Corte Constitucional 13 de Mayo de 2015).
- C-881, D-10273 (Corte Constitucional 19 de Noviembre de 2014).
- Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. (2014). Comisión por venta de propiedades. *Costumbre mercantil*, 36.
- Congreso Constituyente . (1917). Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos . México .
- Congreso de la Nación de Argentina. (10 de Abril de 1973). Ejercicio de la profesión de martillero. *Ley 20.266*. Buenos Aires, Argentina.
- Congreso de la Nación de Argentina. (7 de Octubre de 2014). Código Civil y Comercial de la Nación. *Ley n.º 26 994*. Argentina.
- Congreso de la Republica de Colombia . (12 de Julio de 2012). Código General del Proceso. *Por medio de la cual se expide el Código General del Proceso y se dictan otras disposiciones*. Bogotá, Colombia.
- Congreso de la República de Colombia. (13 de Septiembre de 2017). *Proyecto de ley 124*. Obtenido de Senado de la República: <http://leyes.senado.gov.co/proyectos/index.php/proyectos-ley/periodo-legislativo-2014-2018/2017-2018/article/124-por-medio-del-cual-se-dictan-normas-en-intervencion-economica-del-estado-en-la-economia-en-materia-de-intermediacion-inmobiliaria-y-se-estable>
- Congreso de la República de Colombia. (13 de Septiembre de 2017). *Senado de la República*. Obtenido de Por Medio Del Cual Se Dictan Normas En Intervención Económica Del Estado En La Economía En Materia De Intermediación Inmobiliaria Y Se Establecen Otras Disposiciones En Materia De Control De Calidad En La Prestación De Tales Servicios:

- <http://leyes.senado.gov.co/proyectos/index.php/proyectos-ley/periodo-legislativo-2014-2018/2017-2018/article/124-por-medio-del-cual-se-dictan-normas-en-intervencion-economica-del-estado-en-la-economia-en-materia-de-intermediacion-inmobiliaria-y-se-estable>
- Congreso de la República de Colombia. (s.f.). *Cámara de Representantes*. Obtenido de ¿Cómo se tramita una ley?: <https://www.camara.gov.co/como-se-tramita-una-ley>
- Congreso de los Estados Unidos de Colombia . (26 de Mayo de 1873). Código Civil . Corte Suprema de Justicia , LXXVIII-861 (Corte Suprema de Justicia 6 de Octubre de 1954).
- Corte Suprema de Justicia (Corte Suprema de Justicia 21 de Agosto de 1961).
- Corte Suprema de Justicia 06 de Octubre, G.J. No. LXXVIII (Corte Suprema de Justicia 06 de Octubre de 1954).
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (18 de Febrero de 2020). *Dane*. Obtenido de Financiación de Vivienda : <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/construccion/financiacion-de-vivienda>
- Dolar-Colombia. (15 de Mayo de 2020). *Dólar TRM Hoy en Colombia*. Obtenido de Dolar-Colombia: <https://www.dolar-colombia.com/>
- Edgar Orlando Torres González vs Banco de Bogotá S.A., 11001-31-03-034-2004-00193-01 (Corte Suprema de Justicia 12 de Diciembre de 2014).
- Edgar Orlando Torres González vs Banco de Bogotá S.A., 11001-31-03-034-2004-00193-01 (Corte Suprema de Justicia 12 de Diciembre de 2014).
- El País . (4 de Febrero de 2002). *La economía española creció en 2001 un 2,8%, dos décimas menos que el objetivo oficial*. Obtenido de El País : https://elpais.com/diario/2002/02/05/economia/1012863601_850215.html
- El Tiempo . (15 de Noviembre de 2019). *El Tiempo* . Obtenido de Ventas de vivienda ya superan los \$26 billones: <https://www.eltiempo.com/economia/ventas-de-vivienda-en-colombia-2019-433160>
- El Tiempo. (03 de Enero de 2018). *El Tiempo*. Obtenido de Proyecto de ley impulsa la intermediación inmobiliaria: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/proyecto-de-ley-impulsa-la-intermediacion-inmobiliaria-166388>
- G.C.P vs J.E.V. Posada y M.C.F.M., 1100131030142005-00154-01 (Corte Suprema de Justicia 30 de Julio de 2010).
- Inmogesco. (s.f.). *Inmogesco*. Obtenido de Título oficial de agente de la propiedad inmobiliaria: ¿Es necesario?: <https://inmogesco.com/blog/titulo-oficial-agente-propiedad-inmobiliaria/>
- Inversiones Profin Ltda vs M.C.R. de Aparicio y Constructora Bolívar S.A., 11001-3103-013-2001-00900-01 (Corte Suprema de Justicia 09 de Febrero de 2011).
- John Mario Rico Rios vs Camposcol CI S.A. y otros., 13001-31-03-003-2016-00108-02 (Tribunal Superior del Distrito Judicial Sala Civil-Familia 26 de Agosto de 2019).
- Marisa Herrera, G. C. (2015). *Código Civil y Comercial de la Nación Comentado* . Buenos Aires: Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación.

- Milenio.com. (s.f.). *www.milenio.com*. Obtenido de ¿Cuántos municipios hay en México?: <https://www.milenio.com/estados/cuantos-estados-y-municipios-hay-en-mexico>
- Ministerio de Vivienda . (4 de Diciembre de 1969). Reglamento de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Junta Central, regulando el ejercicio de la profesión de agente de la propiedad inmobiliaria . Madrid, España.
- Ministerio de Vivienda . (3 de Octubre de 2007). Real Decreto 1294. *Por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General*. Madrid.
- Mora, J. B. (2014). *La Burbuja Inmobiliaria Española: Causas Y Consecuencias*. Madrid: Universidad Politécnica de Cataluña.
- Páez, W. C. (23 de Agosto de 2019). *El Herald*. Obtenido de Condenan a 11 años de cárcel a exdirectivo de Global Brokers: <https://www.elheraldo.co/judicial/condenan-11-anos-de-carcel-exdirectivo-de-global-brokers-660078>
- Poder Legislativo del Estado de Campeche. (12 de Septiembre de 2016). Reglamento de la Ley Que Regula Las Actividades De Los Agentes Inmobiliarios Registrados Del Estado De Campeche. *Decreto 75*. Campeche, México.
- Pont, M. B. (1985). *Manual de Derecho Mercantil, Ed. 6*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Presidente de Colombia . (27 de Marzo de 1971). Decreto 410 . *Por el cual se expide el Código de Comercio*. Bogotá, Colombia .
- Presidente de la Republica . (30 de Marzo de 1989). Decreto 624. *Por el cual se expide el Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales*.
- Presidente del Gobierno de España. (23 de Junio de 2000). Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes. Madrid .
- Rafael Alberto Galvis Chaves y Colombian Sharing House Ltda vs Castellanos y Gómez Asociados, 74535 (Corte Suprema de Justicia 16 de Agosto de 2017).
- Real Academia de la Lengua Española. (s.f.). *www.dej.rae.es*. Obtenido de Real Academia de la Lengua Española: <https://dej.rae.es/lema/expensas>
- Ripert, G. (1988). *Tratado Elemental de Derecho Comercial* . Argentina : Ediciones Jurídicas Labor.
- Serrano, L. G. (2007). *El contrato de mediación o corretaje*. Madrid: La Ley.
- Superintendencia de Notariado y Registro . (2019 de Enero de 2019). Tarifas notariales . *Resolución 0691*. Colombia .
- T-288, T-6.654.500 (Corte Constitucional 23 de Julio de 2018).
- T-511, T- 17416 (Corte Constitucional 8 de Noviembre de 1993).
- Televisa Piedras Negras . (10 de Octubre de 2016). *Asociación mexicana de profesionales inmobiliarios*. Obtenido de Televisa Piedras Negras: <https://www.youtube.com/watch?v=jNCsKwNn604>
- Trochez, G. C. (21 de Diciembre de 2016). *El Herald*. Obtenido de A la cárcel señalados jefes de red de estafas inmobiliarias por \$20 mil millones: <https://www.elheraldo.co/judicial/la-carcel-senalados-jefes-de-red-de-estafas-inmobiliarias-por-20-mil-millones-313439>

- Vanguardia. (23 de Abril de 2015). *Vanguardia*. Obtenido de Alarma por red de estafadores inmobiliarios en el área metropolitana:
vanguardia.com/judicial/alarma-por-red-de-estafadores-inmobiliarios-en-el-area-metropolitana-NAVL308566
- Velásquez y Cía Ltda vs William Londoño Escobar y otros, 05001-3103-012-2005-00366-01 (Corte Suprema de Justicia 14 de Septiembre de 2011).
- Velázco, A. R. (2005). *Manual de Derecho Mercantil* . Madrid : Universidad Pontificia Comillas.