

## AGENTES INMOBILIARIOS. ¿CUÁL ES LÍMITE DE SUS RESPONSABILIDADES?

**Por: Iván González Delgado**

La intermediación inmobiliaria o corretaje, es una figura contractual que está evolucionando y desarrollándose mucho, a partir del crecimiento de la actividad inmobiliaria en nuestro país, y por tanto, está tomando mayor relevancia comercial, económica, social y jurídica. Es por ello, que hoy en día podemos hablar de una especialización en la intermediación inmobiliaria, ya que no cualquiera puede desarrollar con acierto esta actividad, y ello se verifica en que en innumerables ocasiones, algunos corredores de inmuebles no especializados, no saben determinar y ubicar las características requeridas por su cliente, dicha desinformación y falta de especialización implicaría transacciones inmobiliarias ineficientes para ambas partes, acarreando litigios judiciales y denuncias en vía administrativa, por los perjuicios ocasionados.

En tal sentido, en el año 2007 se promulgó la Ley 29080, Ley de creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, y su Reglamento. Dicho registro constituye el reconocimiento estatal de la idoneidad del Agente Inmobiliario (Intermediario, corredor o broker) para desarrollar actividades de intermediación inmobiliaria y así busca dotar de seguridad jurídica a las operaciones en que éste interviene dado las crecientes transacciones en asuntos inmobiliarios.

Así tenemos que, la ley antes referida permite la acreditación del Agente inmobiliario a partir de su inscripción en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, que permitirá garantizar la capacidad de este agente para desarrollar actividades de intermediación, a ello se suma la prerrogativa del Ministerio de Vivienda, de poder expedir constancias o certificaciones de los actos que se inscriban en el Registro de Agentes Inmobiliarios.

Es verdad que lo anterior ofrece seguridad y confianza a quienes invierten o requieren de una asesoría en temas inmobiliarios, no obstante, al ser el contrato de intermediación inmobiliaria, un acuerdo privado de voluntades, los términos del contrato cobran una gran relevancia, porque lo allí pactado determinará, entre otras cosas, las responsabilidades que asume el intermediario o corredor. Por ello, creemos que deben considerarse ciertos elementos básicos en un contrato de intermediación inmobiliaria, tales como: a) el carácter oneroso b) la participación del intermediario solo hasta la oferta de la transacción, sea compra, venta, arrendamiento, cesión, etc, c) la relación de no subordinación ante el cliente, que es con quien contrata, d) la asunción personal de responsabilidades ante su cliente, respecto a la transmisión de toda la información relevante para la transacción, la cual es fundamental si es brindada en forma adecuada y eficiente al cliente, así como la confianza que genera en éste y en general en el mercado inmobiliario. Dicho esto, debemos tener en cuenta 2 puntos neurálgicos:

1.- Que, el intermediario no es quien concreta la transacción final inmobiliaria, pero si es quien esencialmente coadyuva para tomar decisiones respecto a ella.

2.- Que existen dos relaciones jurídicas, una es el contrato de intermediación inmobiliaria o corretaje y otra es la transacción mediante la cual se concreta el objetivo final del cliente, esto es, una compra, una venta, un alquiler, una cesión, un usufructo, etc., en donde ya no participa el intermediario.

De lo anterior, entonces, podemos sostener que estamos frente a dos relaciones jurídicas, y por lo tanto a dos mercados distintos: i) el mercado de servicios de corretaje inmobiliario o de intermediación inmobiliaria; y, ii) el mercado inmobiliario propiamente dicho.

### **Agente Inmobiliario. Información y conducta**

Ahora bien, en todo mercado, la información es un elemento esencial para reducir los costos de transacción, para agilizar el tráfico comercial, para hacer más fluido el mercado y concretar acuerdos económicos eficientes. El mercado de corretaje inmobiliario no es la excepción, pues requiere de información esencial sobre la idoneidad del agente inmobiliario, sobre los términos en que éste desarrollará su actividad, sobre las etapas en las que participará, los niveles de responsabilidad que asumirá frente a su cliente, etc.

Por su parte, en el mercado inmobiliario propiamente dicho, es fundamental que se proporcione información referida, especialmente, a la naturaleza, origen, modo de construcción, materiales y acabados, usos, áreas, medidas, precio, zonificación, características, cargas y gravámenes, titularidad del bien, idoneidad, cantidad, calidad o cualquier otra información relacionada a la operación inmobiliaria en la que está interviniendo. En principio, quien asume la carga de proporcionar esta información, será el proveedor del servicio inmobiliario (vendedor, arrendador, cedente, etc), sin embargo, en caso participe un agente inmobiliario, será éste el encargado de proporcionar esta información, asumiendo cierto nivel de responsabilidad por los efectos que genere dicha información en los agentes contratantes.

Por lo tanto, el agente inmobiliario, tiene la responsabilidad de proporcionar información en ambos mercados, tanto en el mercado de servicios de corretaje inmobiliario, como en el mercado inmobiliario propiamente dicho, cuando sus servicios sean requeridos. Contribuir adecuadamente con dicha labor, permitirá que la intermediación inmobiliaria, sea una labor eficiente que, a su vez, contribuya a generar transacciones eficientes, llegando a generar confianza, transparencia y buena fe; pues de no ser así, se obstaculizaría la agilidad y fluidez de las transacciones inmobiliarias y como consecuencia se obviaría al intermediario.

Conforme a lo anterior, podemos apreciar que las responsabilidades y obligaciones que asume el intermediario por un lado están referidas al contrato de corretaje inmobiliario, y por otro lado, a su participación como “facilitador” en la transacción inmobiliaria (venta, arrendamiento, cesión, etc.). En el primer caso estaríamos frente a una responsabilidad derivada del incumplimiento o cumplimiento defectuoso de un contrato; mientras que en el segundo caso estaríamos frente a una responsabilidad civil extracontractual, dado que no es parte en dicha relación contractual. Ambos casos están contemplados en el Código Civil.

Por otro lado, a la luz de lo anterior, es importante precisar que además de la legislación contractual que regulará los acuerdos que se establezcan en el marco de la intermediación inmobiliaria, también conviene dar una mirada a la legislación que orienta las conductas de los agentes económicos en el mercado.

En este sentido, el Decreto Legislativo N° 1044, Ley de Represión de la Competencia Desleal, señala que son actos de competencia desleal, entre otros:

- 1.- Los actos de engaño y confusión que afectan la transparencia del mercado, en este caso, del mercado inmobiliario, lo cual se daría a través de publicidad engañosa o de información no publicitaria que induzca a error.
- 2.- Los actos indebidos relacionados con la reputación de otro agente económico, en este caso se producirían entre intermediarios, a través de la explotación de la reputación ajena, confusión, equiparación, comparación con otro intermediario con el fin de perjudicarlo.
- 3.- Los actos de falta de autenticidad, (el consumidor debe saber que lo que está mirando es publicidad y no una nota periodística imparcial), y difusión encubierta, desarrollados mediante la actividad publicitaria o los actos que van contra regulaciones normativas de la actividad publicitaria.

Asimismo, la Ley N° 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor, protege al consumidor del mercado inmobiliario (adquirente, arrendatario, cesionario, etc, de un inmueble), al establecer que la información que se le proporcione sobre el inmueble y sobre los términos del contrato correspondiente, debe ser idónea y adecuada, sin embargo, esta regulación solo contempla un supuesto de transacción directa, sin intermediario de por medio. No obstante, ello no implica que se pueda deslindar de responsabilidad al intermediario, pues como lo hemos precisado anteriormente, cuando interviene este, es él quien brinda la información y en caso de no ofrecerla de manera verdadera, completa y oportuna, estaría perjudicando a los agentes que realicen transacciones no deseadas sobre la base de dicha información errónea. En consecuencia, también le correspondería cierta cuota de responsabilidad administrativa.

En conclusión, el intermediario, agente o corredor inmobiliario, debe tender especializarse óptimamente para brindar eficientemente lo que se le requiere, evitando asumir responsabilidades no deseadas, de lo contrario solo lograrán obstaculizar la fluidez rápida en el mercado y como consecuencia su participación innecesaria en este.