



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Traballo de
fin de grao

Compravenda a
través de axente
inmobiliario

Romina Lojo Lires

Titor: Eduardo Cebreiros Álvarez

**Dobre Grao en Dereito e Administración e Dirección de
Empresas**
Ano 2017

Índice

1. Abreviaturas	3
2. Cuestións propostas.....	4
3. Antecedentes	5
4. Consideracións xurídicas sobre as cuestións propostas.....	6
A) CUESTIÓN I: Identifique os diferentes negocios xurídicos presentes no caso e indique os dereitos e as obrigas das partes.	6
B) CUESTIÓN II: Asesore a Alfa Fogar SL sobre a posibilidade de dirixirse a Mario Santos para reclamarlle unha remuneración pola venda do piso a Anxo, ou ben polo incumprimento de contrato.....	29
C) CUESTIÓN III: Imaxine que Alfa Fogar SL interpón unha demanda contra Mario Santos para reclamarlle unha remuneración e unha indemnización por incumprimento contractual. Asesore a Mario, desde o punto de vista substantivo e procesual, sobre a posibilidade de interpoñer unha demanda reconvenional ou, de ser o caso, se se considera axeitado, unha denuncia penal.....	36
5. Anexo.....	45
6. Bibliografía.....	50
A) Doutrina	50
B) Xurisprudencia.....	52
C) Lexislación.....	53

1. Abreviaturas

API	Axente da Propiedade Inmobiliaria
Art.	Artigo
CC	Código civil
C. de c	Código de Comercio
CGPJ	Consejo General del Poder Judicial
LAC	Lei de axuizamento civil
LO	Lei orgánica
LH	Lei de propiedade horizontal
NÚM.	Número
RD	Real decreto
RDL	Real decreto-lei
SL	Sociedade limitada
SS	Seguintes
STS	Sentenza do Tribunal Supremo
TS	Tribunal Supremo

2. Cuestións propostas

En primeiro lugar, é preciso delimitar o obxecto do presente ditame xurídico. Á vista dos feitos que máis abaixo se relatan, propóñense tres cuestións coa finalidade de afondar na problemática xudicial que suscitan as compravendas realizadas a través dun axente inmobiliario. Para iso, as cuestións que cómpre resolver son as seguintes:

- 1) Identifique os diferentes negocios xurídicos presentes no caso e indique os dereitos e as obrigas das partes.
- 2) Asesore a Alfa Fogar SL sobre a posibilidade de dirixirse a Mario Santos para reclamarlle unha remuneración pola venda do piso a Anxo, ou ben polo incumprimento de contrato.
- 3) Imaxine que Alfa Fogar SL interpón unha demanda contra Mario Santos para reclamarlle unha remuneración e unha indemnización por incumprimento contractual. Asesore a Mario, dende o punto de vista substantivo e procesual, sobre a posibilidade de interpoñer unha demanda reconvenzional ou, de ser o caso, se se considera axeitado, unha denuncia penal.

3. Antecedentes

Mario Santos quiere poñer á venda un piso da súa propiedade que ten na Coruña. Nun primeiro momento, oferta pola súa conta a vivenda en diversos xornais, pero, finalmente, decide pedir axuda aos profesionais no sector e acode a unha inmobiliaria.

O 10 de setembro do 2014 decide poñerse nas mans da inmobiliaria Alfa Fogar SL, formalizando un contrato coa administradora única da sociedade, Bárbara Novoa. Trátase dun contrato de colaboración de venda en exclusiva durante 12 meses e prezo mínimo de venda 450.000 euros.

Bárbara Novoa organiza, como parte do seu traballo, unhas visitas á vivenda para dous interesados nela. Despois das visitas, só un dos visitantes segue interesado na vivenda, Anxo Gómez. Porén, Bárbara considera que este non se encontra realmente atraído pola oferta e, por tanto, non se molesta en negociar nin formular un documento xustificativo das visitas.

Mario Santos aboa por transferencia bancaria a Alfa Hogar SL a cantidade de 1.000 euros para que Bárbara Novoa continúe prestando os seus servizos.

Anxo Gómez ponse en contacto coa administradora da inmobiliaria en varias ocasións para preguntar pola vivenda de Mario. Non obstante, Bárbara dille que o piso xa non está á venda e que busque outras ofertas; deste contacto Mario nunca tivo constancia.

Un ano máis tarde, en outubro de 2015, Mario Santos, á vista dos poucos avances da inmobiliaria Alfa Fogar SL, decide poñer un cartel na xanela da vivenda, no que establece como número de contacto o seu teléfono particular. Bárbara insístelle en que debe aboar 2.000 euros máis para que siga xestionando o contrato de compravenda.

Mario recibe a chamada doutra inmobiliaria, Islandia Inmobiliaria SL, interesada na xestión da venda da súa vivenda; polo que asinan un pacto de pagamento de comisión sometido á formalización da compravenda futura. Esta inmobiliaria pon en contacto a Mario con Anxo Gómez, que segue interesado na compra da vivenda.

Tras unha negociación, Mario e Anxo chegan a un acordo e asinan un contrato de compravenda da casa por un importe de 430.000 euros. Nada máis sabelo, Alfa Fogar SL decide reclamarlle unha remuneración porque considera que foi ela quen puxo en contacto a comprador e vendedor. Non obstante, Mario só lle paga a Islandia Inmobiliaria SL o importe acordado da comisión pola súa intervención.

4. Consideracións xurídicas sobre as cuestións propostas

A) CUESTIÓN I: Identifique os diferentes negocios xurídicos presentes no caso e indique os dereitos e as obrigas das partes.

A definición de negocio xurídico pode ser arriscada polas numerosas cuestións que este suscita. A partir dos seus elementos esenciais, e aceptados pola doutrina maioritaria, lévanos a entender o negocio xurídico como “a declaración dunha ou máis vontades que unidas, en ocasións, a outros supostos de feito, constitúen, modifican ou extinguen unha relación xurídica, recoñecida e amparada polo ordenamento xurídico”¹. Á vista dos feitos relatados podemos identificar tres negocios xurídicos no presente caso.

1. Os contratos de colaboración: o contrato de mediación ou corretaxe.

En primeiro lugar, o 10 de setembro de 2014 Mario Santos e a administradora única da inmobiliaria Alfa Fogar SL, Bárbara Novoa, subscriben un contrato de colaboración. Estamos no suposto en que unha persoa, Mario Santos, está interesado en vender a súa vivenda, e se ben nun primeiro momento decide buscar pola súa conta un comprador para aquela, finalmente decide encargarse da xestión da venda a unha profesional que coñece o sector inmobiliario para captar un cliente, subscribindo un contrato de colaboración en exclusiva durante 12 meses, cun prezo mínimo de venda de 450.000 euros.

Tradicionalmente, coa expresión “contratos de colaboración” facemos referencia aos contratos de comisión, axencia e mediación ou corretaxe.

Neste caso, estamos ante un contrato de mediación ou corretaxe. O dito contrato é aquel polo que “unha parte se obriga fronte a outra, sen relación de dependencia nin de representación, a satisfacerlle unha remuneración para o caso de que se chegue a concluír un determinado contrato cunha persoa proporcionada grazas á intermediación do corredor, obrigándose este a despreñar a actividade necesaria para buscar interesados e achegar as partes”².

No caso dos axentes da propiedade inmobiliaria, expertos inmobiliarios ou moitas outras denominacións que reciben as persoas encargadas da actividade de intermediación en relación coa propiedade inmobiliaria e os seus clientes, tendo como punto de partida, que os contratos son o que son e non o que as partes din que son, o TS cualificounos repetidamente como contratos de mediación ou corretaxe (STS 860/2011 de 10 de xaneiro, RX\2011\151).

A mediación inmobiliaria non é máis que unha modalidade do contrato de mediación e responde a mesma finalidade contractual. Na mediación inmobiliaria predomina a función de xestión mediadora e por iso reviste de natureza de pacto de encargo, xa que o

¹ PINOCHET OLAVE, R./ARANCIBIA OBRADOR, M^a.J., “Caracterización del negocio jurídico electrónico a la luz de la teoría general del acto jurídico”, en *Revista de Derecho*, nº17, 2011, p.27.

As traducións ao galego das citas literais ao longo do documento son responsabilidade da autora do presente traballo de fin de grao.

² BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de Derecho Civil*, Vol.II, Madrid, 2016, p. 121.

axente inmobiliario ten a condición de intermediario para que oferte a venda dun determinado ben inmueble. O axente, salvo apoderamento ou representación expresa, non intervén directamente na conclusión da compravenda final e só axuda a realización desta, polo que a súa función é predominantemente facer posible contratar a outros e cesa unha vez que pon en relación ás partes, que son as que van celebrar o contrato final.

Agora ben, a diferenza coa mediación, en xeral, é que, ás veces, o axente inmobiliario vai máis alá da simple intermediación e involúcrase no resultado final formalizando contratos preparatorios ou compravendas con percepción de arras anticipo da súa retribución ou comisión, autorizado polo vendedor, polo que, nestes casos de efectivo apoderamento, a mediación non aparece como un contrato puro senón mixto, no que o contido é máis complexo e completo en canto ás obrigas das partes, o que xera unha problemática propia³.

Enténdese que é un contrato mercantil sempre que o corredor sexa un profesional que se dedique habitualmente a promover contratos por conta allea⁴. Non obstante, existen opinións en contra que defenden o carácter civil do contrato de corretaxe. Algúns autores afirman que a xurisprudencia se decantou, sen dar moitas explicacións, pola natureza civil do contrato, a pesar da especial vinculación á comisión do artigo 272 do C. de c. como figura contractual máis próxima.

Cremades García compara o carácter mercantil da comisión coa posible mercantilidade do contrato de corretaxe. Para que exista comisión mercantil debe cumprirse que o obxecto será un acto ou operación de comercio e, ademais será comerciante ou axente mediador do comercio, o comitente ou comisionista. Comparando o carácter mercantil da comisión coa posible mercantilidade do contrato de corretaxe, observamos que, no referente ao obxecto como acto ou operación de comercio, nos leva a cuestionarnos o carácter mercantil ou civil da compravenda de inmobles, o que analizaremos máis adiante. Certo que o obxecto do contrato de corretaxe o constitúe o contrato principal pretendido, pero os motivos que levan á dita pretensión son alleos ao corredor, que prestará os seus servizos con independencia destes. No referente á intervención dun comerciante, o corredor inmobiliario non comercia con nada, non se trata dunha actividade comercial nin industrial, senón máis ben nunha actividade profesional de mediación inmobiliaria. De igual maneira que un profesional liberal, caso dun médico ou avogado, subscribe cos seus clientes un contrato de arrendamento de servizos, o corredor e o oferente estipulan un contrato de corretaxe cun evidente sentido civil⁵. Para outros autores⁶, que as actividades de intermediación inmobiliaria poidan ser exercidas libremente sen necesidade de estar en posesión de título ningún, nin ter que pertencer a un colexio oficial, recorda o carácter civil do dito contrato.

Existen certas normas sectoriais, xeralmente de carácter administrativo: o RD 1294/2007, do 28 de setembro, que aproba os Estatutos Xerais dos Colexios Oficiais dos “Axentes da Propiedade Inmobiliaria” e no caso dos corredores de seguros, a Lei 26/2006, do 17 de xullo, de mediadores de seguros e reaseguros privados.

³ REBOLLEDO VARELA, A.L., “Compraventa a través de agente inmobiliario” en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, nº3, 2006, p.3.

⁴ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de Derecho Civil*, cit., p. 122.

⁵ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, Madrid, 2009, pp.41-45.

⁶ REBOLLEDO VARELA, A.L., “Compraventa a través de agente inmobiliario”, cit., p.3.

Efectivamente, os denominados axentes da propiedade inmobiliaria están organizados colexialmente, e posúen regulamentación propia. En concreto, o Decreto 3248/69 do 4 de decembro de 1969, do Ministerio da Vivenda, polo que se aproba o Regulamento dos colexios oficiais. A pesar da súa existencia, o 3 de outubro de 2007 publicáronse os Estatutos xerais dos colexios oficiais de axentes da propiedade inmobiliaria e do seu consello xeral, aprobados polo mencionado RD 1294/2007. Esta disposición legal derroga o decreto de 1969, salvo o seu artigo 1 que fala das funcións dos API. Os novos estatutos carecen de alusión ao contido do contrato de corretaxe, polo que a doutrina na maioría das veces acode ao Regulamento do 1969.

No entanto, a loita dos API polo recoñecemento da súa exclusividade non foi estimada de maneira unánime polos tribunais, máis ben, ao contrario, a inmensa maioría (tanto no ámbito civil, como no penal co posible delito de instrusismo) é partidaria da non exclusividade, xa que, o feito de que os axentes da propiedade inmobiliaria leven a cabo “funcións propias”, non equivale a “exclusividade” de maneira que, non só e unicamente os API poden intervir con validez nas operacións de mediación e corretaxe que aparecen no art.1 do Regulamento de 1969 (STS do 3 de outubro de 1995, RX\1995\6982). Ademais, coa promulgación do RDL 4/2000, do 23 de xuño, de medidas urxentes de liberalización no sector inmobiliario e de transportes, e posterior promulgación da Lei 10/2003, do 20 de maio, de medidas urxentes de liberalización no sector inmobiliario e transportes, créase a aparencia dunha apertura ou entrada de todos aqueles profesionais que actúan intermediando no sector inmobiliario, pero que non pertencen a ningún colexio profesional. Agora ben, o lexislador esixe certa cualificación profesional para desenvolver a actividade de intermediación inmobiliaria co fin de lograr unha protección específica para os consumidores. Por tanto, as actividades enumeradas no non derogado artigo 1 do Decreto de 1969, poderán ser exercidas polos API e por persoas físicas ou xurídicas sen necesidade de estaren en posesión de título ningún, nin pertenceren a un colexio oficial, senón só cumprindo os requisitos establecidos para a protección dos consumidores⁷.

Estamos ante un contrato atípico, consensual, bilateral, oneroso e non formal.

Trátase dun contrato **atípico** porque carece de regulación propia e específica no noso ordenamento xurídico. A pesar disto, a súa enorme práctica comercial fai que se trate dun contrato dotado do seu propio contido substantivo. Así, o TS na súa sentenza 174/2010 de 18 de marzo, (RX\2010\3908), encargouse de clarificar que “Tal como se di na sentenza do 2 de outubro de 1999 o núcleo do contrato é facilitar a aproximación entre comprador e vendedor, poñendo en relación os futuros comprador e vendedor, tendo como finalidade o lograr a celebración do contrato final. “O dito contrato de mediación ou corretaxe é un contrato atípico no noso dereito, que aínda que teña similitude ou analoxía co de comisión, co de mandato e incluso co de prestación de servizos, porén, nunca responderá a unha combinación formada cos elementos das ditas figuras contractuais típicas. Pero a pesar disto a súa enorme práctica comercial e a importancia que adquiriu na dita área, fai preciso que se fixen as normas polas que se rexe o seu nacemento, desenvolvemento e produción de efectos. Para isto haberá que recorrer ao pactado polas partes a teor da facultade outorgada polos artigos 1091 e 1255 do CC, despois das normas xerais das obrigas e contratos comprendidos nos títulos I e II do libro cuarto do Código civil, máis tarde aos usos comerciais e normas

⁷ Ibidem, pp.29-30.

complementarias, así como á xurisprudencia pacífica e consolidada establecida polas sentenzas desta sala; sen esquecer, no seu caso, a doutrina científica e dereito comparado, recollidos na dita xurisprudencia”.

No mesmo sentido a STS 348/2007 de 30 de marzo, (RX\2007\2412), establece que, “o contrato de mediación intégrase nos contratos de colaboración e xestión de intereses alleos, cuxa esencia reside na prestación de servizos encamiñados á busca, localización e aproximación de futuros contratantes, sen intervir no contrato nin actuar propiamente como mandatario (SSTS de 10 de marzo de 1992 e 19 de outubro de 1993). Constitúe un contrato atípico, consensual, bilateral e aleatorio, posto que o seu resultado é incerto, e réxese polas estipulacións das partes que non sexan contrarias á lei, á moral ou á orde pública e, no non previsto, polos preceptos correspondentes a figuras afíns, como o mandato, ou arrendamento de servizos ou a comisión mercantil (STS do 6 de outubro de 1990, entre outras moitas).”

É un contrato **consensual**, que se perfecciona dende que as partes prestan o seu consentimento. A consensualidade implica a ausencia dunha norma legal imperativa que esixa que conste por escrito⁸. Polo que pode darse perfectamente un contrato de mediación verbal, sen prexuízo dos problemas que poida causar para probar a súa existencia no caso de non plasmarse nun documento⁹.

É un contrato **bilateral**, aínda que, algúns autores¹⁰, consideran que se trata dun contrato unilateral, ao considerar que só crea obrigas para unha das partes, a do principal, ao ter que remunerar ao mediador. Non obstante, a maior parte da doutrina non comparte o carácter unilateral deste contrato, xa que, non se pode admitir que o corredor non se obriga a prestar a súa dilixente actividade de busca e captación de interesados no negocio principal do seu cliente¹¹. Na actualidade, produciríase unha grande indefensión do principal se este non puidese demandar ao mediador no caso de que non cumpra a xestión contratada ou non a faga coa dilixencia necesaria, o TS cualificou de bilateral o dito contrato (STS 174/2010 do 18 de marzo, RX\2010\3908, entre outras).

Estamos ante un contrato **oneroso**, é esencial a existencia dun prezo certo, xeralmente, en forma de comisión. A ausencia do prezo supón a ausencia dun dos requisitos establecidos no artigo 1261 do CC, ao faltar a causa da obriga. Non obstante, a teor do declarado polo TS na STS 233/2000, do 14 de marzo (RX\2000\1833), a determinación do prezo pode quedar establecida inicialmente no momento de perfección do contrato ou diferirse a un momento posterior, por tanto, “non é necesario para que o prezo se teña por certo que estea precisado cuantitativamente no momento da celebración do contrato...”.

É un contrato **principal**, característica discutida¹², xa que, a diferenza dunha visión económica, onde o contrato de mediación ou corretaxe pode ser considerado como un contrato accesorio porque a retribución do mediador depende do perfeccionamento

⁸ PARRA BENITEZ, J.A., “Contrato de corretaje” en *Revista Facultad de Derecho y Ciencias políticas*, nº93, 1993, p.82.

⁹ REBOLLEDO VARELA, A.L., “Compraventa a través de agente inmobiliario”, cit., p.6.

¹⁰ BONET CORREA, J., “El contrato de corretaje o mediación”, *Anuario de Derecho Civil*, 1951, p.1620

¹¹ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de Derecho Civil*, cit., p. 122.

¹² BONET CORREA, J., “El contrato de corretaje o mediación”, cit., p.1622, considerao como un contrato accesorio xa que se o contrato final non se leva a cabo nin sequera o mediador obterá a súa retribución.

doutro contrato, como pode ser o de compravenda; dende un punto de vista xurídico ten un contido substantivo propio e foi cualificado en numerosas ocasións como un contrato principal (STS 921/2002 do 10 de outubro, RX\2002\9975), non confundido co contrato definitivo e coa validez e eficacia *ab initio*.

1.1 As obrigas das partes no contrato de mediación ou corretaxe.

Podemos diferenciar os diversos tipos de obrigas segundo sexamos o axente mediador ou o comitente¹³.

En canto ás obrigas do axente mediador ou corredor:

1) Obriga de actividade

O dito contrato obriga ao mediador a levar a cabo determinadas actividades de xestión (publicidade, mostra, contactos, entrevistas con posibles contratantes...) para procurar que se celebre o negocio que persegue o seu cliente. O corredor está obrigado a unha actividade positiva tendente á conclusión do negocio principal. O mediador ten que actuar coa dilixencia debida dun bo comerciante para que, coa súa actividade, se logre o cumprimento do contrato final. Neste caso, a actuación do axente sería dilixente, sempre e cando actúe dentro dos parámetros de actividade profesional como axente da propiedade inmobiliaria. Por tanto, o corredor debe despregar a actividade e dilixencia necesarias, segundo o encargo de que se trate, para que tal encargo chegue a bo fin¹⁴.

O corredor ou mediador comprométese unicamente a indicar ao comitente a oportunidade de negocio xurídico a cambio dunha retribución, pero sen que teña que ver no éxito ou fracaso da execución do contrato, é dicir, non se obriga a un resultado concreto, xa que estamos ante un contrato aleatorio, no que o resultado non depende da vontade do mediador. A retribución do mediador vai depender de que se celebre o contrato que promoveu (e que se celebre polas súas actuacións) ou que o comitente se aproveite das xestións para ultimar a operación. Por tanto, parece obvio pensar que fará todo posible a favor dos intereses do seu cliente, xa que, ao mesmo tempo, son os seus propios intereses.

Ademais da doutrina, esta idea parece estar consolidada pola xurisprudencia, pois así o establece a STS 448/2014, do 30 de xullo (RX\2014\4793), ao afirmar que: “Como resumo da xurisprudencia en relación co contrato de mediación ou corretaxe, a STS do 21 de outubro de 2000 (Rec.3023/1995) afirma que: “no contrato de mediación ou corretaxe o mediador debe limitarse en principio a poñer en relación os futuros comprador e vendedor dun obxecto determinado, pero en todo caso a actividade debe despregarse en lograr o cumprimento do contrato final, e así se entende pola moderna doutrina en canto nela se afirma que a relación xurídica entre o cliente e o mediador non xorde exclusivamente dun negocio contractual de mediación, pois as obrigas e dereitos esixen ademais o feito de que o intermediario contribuirá eficazmente a que as parte concluirán o negocio (Sentenza do 2 de outubro de 1999); e ten declarado con reiteración esta sala que o dito contrato está supeditado, en canto á devindicación de honorarios, á condición suspensiva da celebración do contrato pretendido, salvo pacto

¹³ GARCÍA GIL, F. J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., *Manual Práctico de la Intermediación Inmobiliaria*, Pamplona, 2006, p.27.

¹⁴ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de Derecho Civil*, cit., p. 122.

expreso (sentenzas do 19 de outubro e 30 de novembro de 199 , 7 de marzo de 1994, 17 de xullo de 1995, 5 de febrero de 199 e 30 de abril de 1998”.

Ademais, afirma que “a mediación consúmase cando se outorga ou perfecciona polo concurso da oferta e a aceptación do contrato a que tende a mediación, ou en termos da STS de 20-5-2004, o dereito a percibir a comisión xorde cando os actos inequívocos de mediación cristalizan na operación na que interveu o axente”. Segue afirmando que “a función do axente é predominantemente prexestora, sen obrigarse a responder do bo fin da operación, salvo pacto especial de garantía, sendo evidente que o seu contido obrigacional inclúe a retribución dos servizos do axente por parte de quen formula o encargo, tanto se o negocio se realiza coa súa intervención inmediata, como cando o comitente aproveita da súa xestión para celebralo directamente” (SSTS 18/12/86, 03/01/89, 11/02/91, 23/09/91).”

2) Obriga de información

Outra das obrigas do mediador é a de dar conta das súas operacións e ter informado ao cliente da marcha da súa xestión. Esta obriga tamén é propia dos contratos de comisión (art. 260 C. de c) e do mandato (art. 1720 CC). O deber de información non se refire só a transmitir datos correctos e comprobados sobre o inmovible, senón tamén sobre as partes e as consecuencias do negocio principal.

3) Outras obrigas

O mediador asume tamén a obriga de discreción, lealdade e rendición de contas. Debe o mediador gardar secreto das instrucións que o cliente lle proporcionase, telo ao corrente das súas xestións e aconsellalo na defensa dos seus intereses.

O corredor está obrigado a manter en segredo o nome do seu cliente (deber que se pode fundamentar no art.95.3 C. d c)¹⁵.

O mediador ou corredor deberá actuar con autonomía e imparcialidade, limitándose a poñer en relación os futuros contratantes, sen participar persoalmente no contrato¹⁶.

O artigo 38 do Regulamento dos API de 1969, establece outros deberes, caso do deber de eficacia, honorabilidade, reserva e legalidade. É dicir, o deber de eficacia supoñerá que a súa actividade deberá ir encamiñada á conclusión do negocio principal; o termo honorabilidade refírese a algo próximo á profesionalidade; o deber de reserva pode asociarse á discreción; e, finalmente, o deber de legalidade refírese a gardar a legalidade vixente¹⁷. Finalmente, en calquera caso, é necesario a existencia de boa fe (art.1258 CC).

En canto ás obrigas do cliente que formula o encargo (comitente):

1) Pagamento de honorarios ao mediador

A actividade dos mediadores abarca unha cantidade de actos encamiñados á

¹⁵ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de Derecho Civil*, cit., p. 123.

¹⁶ GARCÍA GIL, F. J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., *Manual Práctico de la Intermediación Inmobiliaria*, cit., p.29.

¹⁷ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje e estatuto del agente dae la propiedad inmobiliaria*, cit., p.181-184.

consecución do contrato final que persegue o cliente. Cando o contrato final se perfecciona, o contrato de corretaxe conclúe. Como xa mencionamos anteriormente, a retribución do axente mediador está condicionada á obtención do resultado final pretendido polo cliente. Por tanto, para que o mediador acade a súa retribución é necesario que o cliente obteña o seu contrato final e que este se perfeccione pola súa actividade mediadora.

Entre a intervención do mediador e a celebración do negocio ten que mediar unha relación de causa e efecto. Insiste nestas ideas a STS do 23 de setembro de 1991 (RX\1991\6843), "...a) que o contrato de corretaxe se atopase sometido á condición suspensiva da celebración do contrato pretendido e, ademais, a que o contrato teña lugar "como consecuencia" da actuación do corredor, pero non cando o contrato tivo lugar logo das xestións da propia demanda e servíndose dos seus empregados; b) que a retribución dos corredores só se devindica no caso de que o negocio final se realice pola intervención daqueles, ou se das súas xestións de mediación se aproveitou quen o conclúe; e c) que o contrato de mediación, neste caso, non é unha obriga de medios, senón de resultado ou de fin determinado para alcanzar a consumación do contrato..."

O TS fixa como doutrina xurisprudencial que o mediador encargado da venda dunha vivenda ten dereito á retribución íntegra pactada cando a súa xestión resulta decisiva ou determinante para o bo fin ou éxito do encargo realizado, coa independencia de que a venda se leve a cabo sen o seu coñecemento e do prezo final que se vaia pagar¹⁸.

Podemos considerar concluído un contrato atendendo ao artigo 1254 do CC: "o contrato existe dende que unha ou varias persoas consenten en obrigarse, respecto doutra ou outras, a dar algunha cousa ou a prestar algún servizo", sempre que se dean os requisitos para a súa validez.

O contrato final pode entenderse como perfeccionado dende que, por exemplo, no caso da compravenda, o comprador e o vendedor se poñen de acordo sobre a cousa e o prezo, aínda que nin a cousa nin o prezo fose entregado, segundo o establecido no artigo 1450 do CC: "A venda perfeccionarase entre comprador e vendedor, e será obrigatoria para ambos, si concordaran na cousa obxecto do contrato, e no prezo, aínda que nin a unha nin o outro se entregasen". A non ser que se estipulase expresamente que só cobrará os seus honorarios cando a compravenda quedase consumada, sen que se obrigue a responder do bo fin da operación, que requirirá un pacto especial de garantía expreso ou determinado polo uso (STS 1185/1992 de 22 de decembro, RJ\1992\10634).

En conclusión, podemos afirmar que, xurisprudencialmente, prevalece a consideración de que o momento da perfección do contrato será o momento en que se devindiquen os honorarios do intermediario, sen necesidade de esperar á consumación da compravenda, pero tampouco sen poder esixir a comisión en momentos previos¹⁹.

Unha problemática usual no que ao pagamento da remuneración do mediador se refire é

¹⁸ Redacción de Noticias Jurídicas, "El TS fija la doctrina sobre el derecho a la retribución pactada por la mediación en la venta de un piso" en *Mediación en contratos de compraventa de vivienda de Noticias jurídicas*, 17/07/ 2014, dispoñible en <http://noticias.juridicas.com/actualidad/noticias/3938-el-ts-fija-doctrina-sobre-el-derecho-a-la-retribucion-pactada-por-la-mediacion-en-la-venta-de-un-piso/>

¹⁹ CORTÉS, J.M., "Compraventa de inmueble y contrato de mediación o corretaje inmobiliario", en *Revista Actualidad Jurídica Aranzadi*, nº 732, 2007, p.15.

a que se dá cando, a pesar dos actos e actividades levadas a cabo polo mediador que pon en contacto ambas as partes, o comitente pretende celebrar o contrato ás costas do mediador para evitar realizar o pagamento. Nestes casos, a xurisprudencia declarou en varias ocasións, como na xa mencionada STS do 23 de setembro de 1991 (RX\1991\6843), que o pagamento debe ser satisfeito sempre que se acredite que a celebración do contrato encargado foi posible grazas á actividade promovida polo corredor ou mediador.

En canto ao importe dos honorarios, en virtude do establecido no artigo 1255 do CC, poden ser os que libremente as partes consideren. De igual xeito, o artigo 277 do C. de c expón que, “faltando pacto expresivo da cota, fíxase esta de acordo co uso e práctica mercantil da praza onde se cumprira a comisión”; ou dependerá tamén, do que establezan as disposicións administrativas que regulen a súa profesión. Normalmente, adoptan a forma de comisión, sendo unha porcentaxe do prezo da operación.

A falta de pacto expreso entre as partes sobre os honorarios, os corredores colexiados adoitan cobrar segundo os aranceis profesionais, acudindo ás tarifas oficiais do colexio ou asociación profesional respectivo, ou ao uso ou costume do lugar, segundo o establecido no artigo 1287 do CC.

A Lei 7/1997, do 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de solo e de colexios profesionais, estableceu a liberdade de pacto sobre os honorarios entre o profesional e o cliente, sen mínimos.

2) Outras obrigas do cliente

Correspóndelle ao comitente o reembolso dos gastos ocasionados polo xestor, en caso de que proceda en concepto de indemnización. Debe actuar de boa fe, sen aproveitarse das xestións realizadas polo corredor para concluír o negocio principal coa persoa localizada por este ás súas costas. E debe colaborar axudando ao corredor no sentido de proporcionarlle os datos necesarios para que poida desenvolver a súa actividade²⁰.

As obrigas anteriormente comentadas refírense á relación entre as partes, e non destas con terceiros, xa que, por exemplo, no caso do mediador, este ten outras obrigas derivadas da súa profesión como poden ser as relacionadas cos deberes impostos polo seu colexio profesional ou coa Administración, como pode ser o deber de información en materia tributaria ou o deber de colaboración relativa a operacións sospeitosas dentro das medidas de prevención do branqueamento de capitais.

1.2 O encargo²¹

O encargo proxéctase sobre catro aspectos fundamentais que van determinar e delimitar a actuación do mediador: delimita a extensión e profundidade da relación establecida, define o programa da prestación, precisa o contorno de deberes, cargas e dereitos das partes, e constitúe a base para a proba da existencia e cumprimento do contrato. En canto á delimitación da extensión e profundidade da relación, permite cualificar se efectivamente estamos ante unha mediación ou non, segundo se concede ou non apoderamento, representación do principal, estabilidade da relación... o que nos permite

²⁰ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, cit., p.121.

²¹ MONTÉS PENADÉS, V.L., GOMIS MASQUÉ, M^a A. (DIR.), “El encargo”, en *La intermediación inmobiliaria*, Madrid, 2007, p.79-88.

diferenciar a mediación doutras figuras afíns. No referente ao programa de prestación, as partes precisan que conduta se espera do corredor, que comportamentos lle son esixibles, chegando incluso a determinar se nun caso concreto a súa conduta vai máis alá de conseguir a perfección do contrato, buscando a consumación deste. Ademais, a aceptación do encargo por parte do corredor precisa os deberes, cargas e dereitos das partes. A prestación principal do corredor é a de promoción, pero poden configurarse prestacións máis amplas ou complementarias desta, constituíndose así, prestacións e deberes accesorios.

Todo isto conformará a base para a proba da existencia e cumprimento do contrato.

1.3 A nota de encargo²²

Como xa vimos, non existen regras xerais nos contratos de mediación en canto a súa forma, de tal xeito que os acordos e pactos se poden efectuar de forma verbal. A nota de encargo é aquel compromiso plasmado por escrito por parte do mediador para desenvolver a actividade tendente a concluír un determinado encargo dunha persoa en exclusiva ou non, e durante un prazo determinado. A nota de encargo non deixa de ser unha plasmación por escrito do convido polas partes. A referida nota de encargo é o documento proba da relación xurídica. Existe liberdade absoluta en canto á forma e a non subscripción da nota de encargo ou a súa plasmación no libro-rexistro das operacións nas que interveñen os axentes. Só supón como única consecuencia a responsabilidade corporativa, por motivos de organización profesional, pero non supoñerá a perda de honorarios ou outras sancións.

1.4 Cláusulas abusivas e pactos válidos

O TS senta os criterios de considerar abusivas as cláusulas nas que se establece un longo prazo de duración dos contratos ou a prórroga automático deste, con cita da Lei xeral de defensa dos consumidores e usuarios, que considera cláusulas abusivas as que prexudiquen de maneira desproporcionada ou non equitativa ao consumidor, ou se se dá un desequilibrio entre os dereitos das partes en prexuízo dos consumidores. Do mesmo xeito, o artigo 3 da Directiva comunitaria núm. 93/1913, do 3 de abril de 1993, establece como cláusulas abusivas as que causen un detrimento do consumidor a pesar da existencia de boa fe²³.

1.5 Especial mención ao pacto de exclusividade²⁴

Neste caso, entre Mario Santos e Bárbara Novoa fírmase un pacto de exclusividade durante 12 meses. Estes pactos resultan frecuentes na intermediación inmobiliaria.

Abundante xurisprudencia do TS recorda que o contrato de mediación inmobiliaria é un contrato atípico no que as partes poden establecer as cláusulas que consideren de acordo ao artigo 1255 do CC: “Os contratantes poden establecer os pactos, cláusulas e

²² CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, cit., p.233-235.

²³ GARCÍA GIL, F. J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., *Manual Práctico de la Intermediación Inmobiliaria*, cit., p. 34-35.

²⁴ CABEZUELO ARENAS, A.L., “Pacto de exclusividad en el contrato de mediación inmobiliaria. No inclusión burlada por la cláusula abusiva incorporada unilateralmente por la agencia” en *Revista Aranzadi Doctrinal*, nº 10, 2016, p. 125-132.

condicións que teñan por conveniente, sempre que non sexan contrarios ás leis, á moral, nin á orde pública”.

Os pactos de exclusividade no ámbito da xestión inmobiliaria gozan dun dobre significado na súa vertente máis restritiva. Por unha banda, o compromiso adquirido polo titular do inmovible de non concertar os servizos doutro profesional, de xeito que, durante un prazo determinado de tempo o axente inmobiliario gozaría da xestión en exclusiva da venda. E, pola outra, o propietario renuncia incluso á autopromoción da venda. Neste sentido, comprométese a aboar a comisión pactada incluso se conseguise facer a venda cun terceiro de modo espontáneo dentro do prazo de exclusividade do que goza a axencia inmobiliaria (SAP de Navarra de 17 de xuño de 2003).

Como xa mencionamos en diversas ocasión ao longo deste traballo, o contrato de mediación ou corretaxe ten un resultado aleatorio, e o mediador só terá dereito a retribución en caso de que o contrato final que persegue o cliente se perfeccione. Por tanto, o mediador asume o risco de que todo o seu esforzo por levar a cabo unha determinada xestión poida que non sexa recompensado cun beneficio económico, ao non conseguir que o contrato do seu cliente se perfeccione²⁵.

Cun pacto de exclusividade o que pretende o mediador é poñerse a salvo deste risco, xa que, dende un punto de vista amplo, durante o prazo estipulado de vixencia do dito pacto, o mediador terá dereito a retribución aínda que a súa xestión non fose proveitosa por conseguir o cliente vender directamente a un terceiro sen a intervención do mediador.

Para que este tipo de pacto sexa válido ten que ser expresado e aceptado por ambas as partes e ser acoutada a súa duración. Moitos clientes opóñense aos ditos pactos e prefiren levar a cabo contratos sen exclusividade que, continuamente, intentan ser burlados polos mediadores introducindo cláusulas que pretenden baleiralos de contido, como sinala a SAP Zaragoza de 29 de outubro de 2002, onde o mediador quixo vincular o cobro dos honorarios a actividades puramente informativas. Ou no caso da SAP de Granada do 18 de maio de 2007, onde a pesar de non gozar do pacto de exclusividade, a axencia incluíu unha cláusula co dereito a obter unha retribución polo simple feito de publicitar a vivenda e visitala algunha vez, aínda que non lograse a venda. Estas cláusulas son consideradas polos tribunais como abusivas, ao vincularen o cobro dunha remuneración a meras actividades de promoción.

Por outro lado, se no contrato só se fai referencia, de forma non concisa, a unha exclusividade limitada no tempo pero, sen afondar máis, estamos no caso doutra modalidade de exclusividade (SSTS do 24 de xuño de 1992 ou do 30 de novembro de 1993, entre outras). Neste caso o Tribunal nega que a inmobiliaria teña dereito aos honorarios cando a exclusividade non é absoluta, senón restrinxida, e a venda lévase a cabo polos propietarios, xa que os propietarios “mediante contactos persoais con familiares ou outros suxeitos, sen clandestinidade nin intento de burlar os dereitos do axente, logran a venda da propiedade, sen que a mediación resultase efectiva, non pode nin debe outorgarse suma ningunha ao axente”. Neste caso, os profesionais terán dereito a ser resarcidos cunha eventual indemnización polos prexuízos que a xestión desenvolvida lles puidese xerar e, no seu caso, pola vulneración do carácter exclusivo

²⁵ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, cit., p.83.

do encargo, sen esquecer que, nestes contratos de exclusividade restrinxida, o propietario queda limitado a acudir a outro profesional, pero nada lle impide actuar pola súa propia conta cando o fai de boa fe e sen querer burlar os dereitos do axente.

Durante a vixencia do pacto en exclusiva o comitente non pode acudir a outro mediador, pero nada lle impide facelo unha vez rematado o prazo.

1.6 Pagamento dos honorarios por comprador e vendedor

A tese doutrinal e xurisprudencial dominante considera que, quen debe pagar a retribución ao mediador é o comitente, xa que foi o que celebrou o contrato co mediador, sendo o único contra o que o mediador está lexitimado para reclamar a súa comisión (STS de 16 de marzo de 1996). O pagamento debe ser satisfeito por quen formula o encargo, salvo pacto en contrario²⁶.

Sen embargo, aínda que é o propietario o que inicialmente contrata co mediador, máis tarde é o comprador tamén o que se aproveita da xestión do mesmo, polo que, se o contrato chega a formalizarse, parece que se dá un dobre vínculo, onde o axente presta un servizo en beneficio de ambas partes.

Diversas resolucións admiten o cobro dunha comisión por parte da axencia tanto ao vendedor como ao comprador, no caso de que ambos se sometan a súa intervención (SAP Córdoba de 21 de xaneiro de 2002 e AP Castellón de 8 de outubro de 2001).

Non obstante, parece que, como xa se mencionou, o único que debe facer fronte o pagamento da comisión é o comitente, por configurarse o contrato de mediación ou corretaxe como un contrato polo cal unha persoa, comitente, se compromete a pagarlle a outra, mediador, unha remuneración para que realice unha actividade encamiñada a que finalmente se perfeccione o contrato final que o comitente persegue. É o comitente o que efectúa o encargo e o único contra o que se poderá dirixir o mediador a hora de reclamar a súa comisión.

1.7 Prescripción do dereito de cobro dos honorarios

O TS considera que, o prazo para a reclamación dos honorarios formulada polos axentes da propiedade inmobiliaria é de tres anos (art. 1967.1 CC). Así, na súa Sentenza 762/2010, do 22 de novembro (RX\2011\562), establece que: “esta Sala declarou a aplicación á reclamación de comisións formulada polos axentes da propiedade inmobiliaria do prazo trienal previsto no nº1 do citado artigo 1967 do CC. Xa o daba por suposto a sentenza de 27 de febreiro de 1997 (RX\1997\1907) e o reiteran as máis recentes de 22 de xaneiro de 2007 (RX\2007\599), 25 de febreiro (RX\2009\1514) e 15 de outubro de 2009 (RX\2009\5574).

A sentenza do 22 de xaneiro de 2007 establece claramente a aplicación do dito prazo trienal de prescripción ás relacións xurídicas de axencia. A de 25 de febreiro de 2009, citando as anteriores de 18 de abril de 1967 e 22 de xaneiro de 2007, confirma “a inclusión na expresión xenérica do artigo 1967.1 (“axente”) a todos os que teñen por oficio xestionar negocios alleos, con independencia por tanto, debe entenderse, de se se

²⁶ BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de Derecho Civil*, cit., p. 122.

desempeña tal función con carácter esporádico ou de forma estable, xustificando tal interpretación do precepto controvertido en virtude do precedente representado polo artigo 1972.3 do Proxecto de CC de 1851, que se refería “á obrigación de pagar: aos axentes de negocios, os seus salarios”. Da doutrina anterior derívase que a dita inclusión o é con independencia de se se desempeña tal función con carácter esporádico ou de forma estable.”

Por último, a sentenza de 15 de outubro de 2009, con cita da doutrina sentada polas anteriores, volve a declarar que as accións de reclamación por parte dos axentes prescriben no prazo trienal que establece o artigo 1967 do CC, por ser aplicable a súa regra 1ª.”

Así mesmo, será de aplicación para a prescripción dos honorarios dos axentes inmobiliarios o disposto nos artigos 1969 CC: “O tempo para a prescripción de toda clase de accións, cando non haxa disposición especial que outra cousa determine, contarase dende o día no que se puidese exercitar” e no 1973 CC: “A prescripción das accións interrómtese polo seu exercicio ante os Tribunais, por reclamación extraxudicial do acreedor e por calquera acto de recoñecemento da deuda polo deudor”.

1.8 Extinción do contrato de mediación ou corretaxe

“O contrato de mediación extínguese por consumación, por mutua disensión dos contratantes, pola morte ou incapacidade de calquera das partes, por imposibilidade sobrevida, pola conclusión do negocio polo oferente sen a intervención do corredor, e pola terminación do prazo de duración do corretaxe encomendado. Tamén se extingue por denuncia unilateral do vínculo obrigatorio, ben por desistencia do oferente, ben por renuncia do corredor”²⁷.

1.9 Diferenzas entre o contrato de corretaxe ou mediación e outros contratos afíns.

Aínda que poidamos englobar varias figuras baixo a denominación común de “contratos de colaboración” polas notas comúns que presentan, non deben confundirse uns contratos con outros, xa que, tamén poseen importantes diferenzas que permiten distinguilos. Son esas notas diferenciadoras as que nos permiten cualificar o contrato celebrado entre Mario Santos e Bárbara Novoa como un contrato de mediación ou corretaxe.

En canto o contrato de comisión, o artigo 244 do C. de c, establece que “Reputarase comisión mercantil o mandato, cando teña por obxecto un acto ou operación de comercio e sexa comerciante ou axente mediador do comercio o comitente ou o comisionista”. Así mesmo, o artigo 1709 do CC di que “Polo contrato de mandato obrígase a unha persoa a prestar algún servizo ou facer algunha cousa, por conta ou encargo doutra”. Por tanto, o contrato de comisión non é outra cousa que un mandato mercantil, que terá lugar cando a actividade que realice o mandatario (comisionista) sexa calificado como unha actividade xurídica e non calquera outra, e ao menos unha das partes contratantes sexa un comerciante.

²⁷ GARCÍA GIL, F. J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., *Manual Práctico de la Intermediación Inmobiliaria*, cit., p. 42.

O contrato de comisión foi empregado, tradicionalmente, para a colaboración entre comerciantes, “en particular para que un encargara a outro a compra ou a venda dunhas mercancías en praza distinta, na que o comerciante que recibía o encargo, denominado comisionista, realizáboo usando o seu nome propio, é dicir, calando o do comerciante do que recibira a orde de comprar ou vender, denominado comitente”²⁸.

Non obstante, o C. de c vixente amplía esta figura, xa que, basta con que só unha das partes sexa comerciante e a actividade a realizar sexa calificada como xurídica, pero referíndose a calquera “acto ou operación de comercio” non só á compra ou venda. Ademais, o C. de c admite que o comisionista poida actuar en nome propio ou do seu comitente (art.245). Así, actuará con poder de representación directa, cando o comisionista actúa en nome do comitente, ou sen el, cando o comisionista actúa en nome propio.

Como mencionamos anteriormente, o contrato de comisión mercantil non é outra cousa que un mandato mercantil, por tanto, para coñecer as diferenzas entre esta figura e o contrato de mediación ou corretaxe, diferenciarémolo en primeiro lugar do mandato, continuando de seguido coas diferenzas coa comisión mercantil.

Atopamos o mandato no artigo 1709 CC, “Polo contrato de mandato obrígase a unha persoa a prestar algún servizo ou facer algunha cousa, por conta ou encargo doutra”. Aínda que o contrato de mediación se aproxima ao mandato, pola condición de intermediario do corredor, salvo apoderamento expreso non intervéen directamente na conclusión do contrato final (STS de 1 de xaneiro de 1988). O mediador leva a cabo as actividades de xestión necesarias para que se perfeccione o negocio pero non intervéen no contrato final, “o medidador fai contratar, mentras que o mandatario contrata”²⁹.

No mandato, o mandatario recibe instrucións do mandante (art.1719 CC), está subordinado a este. Mentras que, o mediador non está subordinado o comitente, senón que emprega os medios e realiza as xestións que el considere, desenvolvendo unha actividade de carácter material, e non xurídica, como é a do mandatario.

En canto á comisión mercantil, serven as mesmas diferenzas sinaladas xa para o mandato e ademais podemos engadir que na comisión, a remuneración do comisionista depende da consumación do contrato. Sen embargo, na mediación, o pagamento dos honorarios establecidos ao mediador depende da perfección do contrato.

Cando o cliente, acude ao contrato de corretaxe en vez de o de comisión ou mandato é porque lle interesa concluir por si mesmo o contrato, conservando así o poder decisorio e sobre todo o poder de negociación directa³⁰.

No referente ao contrato de axencia, o artigo 1 da Lei 12/1992, de 27 de maio, de contrato de axencia, a modo de definición, sinala: “Polo contrato de axencia unha persoa natural ou xurídica, denominada axente, obrígase fronte a outra de maneira continuábel ou estable a cambio dunha remuneración, a promover actos ou operacións

²⁸ Ibidem, pp.147-148.

²⁹ Ibidem, p. 23.

³⁰ QUINTANS EIRAS, M.^aR., “Problemas suscitados en la dogmática del contrato de corretaje, con ocasión de la promulgación de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia”, en *Cuadernos de derecho y comercio*, nº20, 1996, p.94.

de comercio por conta allea, ou a promovelos e concluílos por conta e en nome alleos, como intermediario independente, sen asumir, salvo pacto en contrario, o risco e ventura de tales operacións”.

Estamos ante un contrato de duración, no que se establece unha relación “de maneira continuábel ou estable” entre as partes; que outorga ao axente independencia respecto ao empresario principal; onde o axente non asume riscos das operacións que promove ou contrata; trátase dun contrato bilateral e oneroso, no que o axente obtén unha retribución pola súa actividade e, consensual, que se perfecciona polo consentimento de ambas partes, aínda que tamén se formalizará por escrito se así o desexa algunha das partes³¹.

Como notas diferenciadoras máis características, entre o contrato de axencia e o de mediación, podemos sinalar a intevención na conclusión do negocio do axente, fronte a imparcialidade e non intervención do mediador; o axente ten dereito a cobrar en proporción ao que vaia executando, e o mediador só terá dereito a cobrar os honorarios establecidos se consegue que o contrato final se perfeccione; e finalmente, como apunta Rafael Lara González³², a característica do contrato de axencia como contrato estable sepárao e distingue doutros contratos de colaboración como son o contrato de corretaxe e o contrato de comisión. O axente ten por obxecto un encargo conferido de maneira estable no tempo, mentras que, a actividade do mediador é ocasional. Non debe confundirse a estabilidade coa mera duración, pois a actividade do mediador pode estenderse no tempo pero está abocada a finalizar unha vez perfeccionado o contrato final do cliente³³.

Finalmente, convén sinalar as diferenzas entre o dito contrato e os contratos de arrendamentos de servizos e obra. Respecto ao arrendamento de servizos, diferéncase fundamentalmente en que, o contrato de corretaxe é un contrato de resultado positivo, no que o corredor non ten dereito a retribución se o negocio final non se celebra, con independencia da xestión do mediador. No arrendamento de servizos si se vai a retribuir a actividade desenvolvida polo arrendador. En canto o arrendamento de obra, o corredor non pode obrigarse á conclusión do negocio pretendido, senón que este se realiza polo comitente e un terceiro. O corredor realizar certas actividades pero o resultado é aleatorio, non se compromete a un resultado determinado, mentras que, no arrendamento de obra o arrendatario comprométese a un resultado. A consecución do resultado é esixible, é o obxecto do contrato, e non só a condición a que se subordina a esixibilidade da prestación económica, como pasa co contrato de mediación³⁴.

2. Os contratos de colaboración: o contrato de mediación ou corretaxe.

O segundo negocio xurídico é o contrato celebrado o 10 de outubro de 2015 entre Islandia Inmobiliaria S.L. e Mario Santos, os cales asinan un pacto de pagamento de comisión sometido á formalización da compravenda futura. Unha vez formalizado o contrato de compravenda, Mario realiza o pagamento da comisión á Inmobiliaria

³¹ SÁNCHEZ CALERO, F., *Principios de Derecho Mercantil*, Tomo II, Cizur Menor, 2016, pp.157-158.

³² LARA GONZÁLEZ, R., “¿Contrato de mediación o contrato de axencia? El carácter estable y continuado de la relación”, en *Revista Doctrinal Aranzadi*, nº 11, 2015, p.4.

³³ *Ibidem*, p.5.

³⁴ QUINTANS EIRAS, M.^aR., “Problemas suscitados en la dogmática del contrato de corretaje, con ocasión de la promulgación de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de axencia”, cit., p.101.

Islandia S.L. “pola súa intervención no contrato final de compravenda”³⁵, aínda que o contrato de compravenda é asinado por Mario Santos e o comprador, Anxo Gómez. Encargándose Islandia Inmobiliaria S.L. de acercar as partes e limitándose a dita función mediadora.

A tenor do disposto no caso, neste negocio xurídico, parece que Islandia Inmobiliaria S.L. si intervéñ nas negociacións do contrato final de compravenda, aínda que a entidade non celebra o contrato de compravenda en nome propio con Anxo Gómez, senón que estamos ante o suposto de contrato de mediación ou corretaxe inmobiliario no que, aínda que, xeralmente, o axente salvo apoderamento ou representación expresa, non intervéñ directamente na conclusión da compravenda final e só axuda a que a mesma se realice, ás veces, o axente inmobiliario vai máis alá da simple intermediación e involúcrase no contrato final, polo que nestes casos a mediación non parece un contrato puro senón mixto, no que o contido é máis complexo e completo polas obrigas que se xeran para as partes³⁶.

Por tanto, seguimos ante un contrato de mediación ou corretaxe (pode atenderse o xa dito para o primeiro negocio xurídico) e non de comisión, xa que o mediador non se subordina ao comitente, empregando os medios e realizando as xestións que el considere, segue “facendo contratar, mentras que o mandatario contrata”³⁷. O cliente acudiría o contrato de comisión ou mandato, no caso de que non quixera concluir por si mesmo o contrato. Non obstante, isto non é o que aquí sucede, xa que o contrato final é celebrado por Anxo e Mario, conservando así o seu poder decisorio e de negociación directa³⁸.

Ademais, da redacción do caso, non se pode deducir que a Inmobiliaria Islandia S.L. pasase a ser a que asesora e representa a Mario Santos, unha das partes, senón que a súa actuación de mediador séguese limitando a poñer en relación ás partes contratantes, sen participar persoalmente no contrato nin como representante dunha das partes nin como un simple mandatario seu (STS de 12 de marzo de 1986 (RX\1986\1175)). O corredor non chega a estipular o contrato, senón que se limita a aproximar ás partes contratantes, non chega a realizar respecto do terceiro ningunha declaración de vontade contractual por conta allea que poida xustificar a posibilidade dunha representación directa na súa manifestación³⁹.

Como xa se mencionaba máis arriba, estamos ante un contrato atípico, e dada a súa falta de regulación legal, cabe non só un pacto de que o pagamento da remuneración se condicione a que a mediación sexa eficaz, perfeccionándose o contrato pretendido, senón tamén que se condicione á obtención dun resultado concreto, sempre e cando non sexa obxecto de abuso por unha das partes. O contrato de mediación enténdese

³⁵ Na redacción do caso práctico figura literalmente a frase “Mario, pola súa parte, non volveu saber nada de Bárbara e pagoulle a Islandia Inmobiliaria SL o importe referido á comisión en virtude da sinatura de acordo de pagamento pola súa intervención no contrato final de compravenda”, pero, realmente, polo posteriormente explicado non se da tal intervención no contrato final, o que é moi importante para diferenciar ante que tipo de contrato estamos.

³⁶ REBOLLEDO VARELA, A.L., “Compraventa a través de agente inmobiliario”, cit., p.3.

³⁷ GARCÍA GIL, F. J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., *Manual Práctico de la Intermediación Inmobiliaria*, cit., p. 23.

³⁸ QUINTANS EIRAS, M.ªR., “Problemas suscitados en la dogmática del contrato de corretaje, con ocasión de la promulgación de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia”, p.94.

³⁹ *Ibidem*, p.105.

consumado cando se perfecciona o contrato final, non pola consumación do mesmo, “pois o resultado deste é independente da vontade do mediador, a non ser que se responsabilice a este expresamente de obtelo; o normal, pois, é que o corredor teña dereito á retribución no caso de que chega a ter realidade o negocio xurídico obxecto da mediación como consecuencia da actividade por el despregada, pero sen que se obrigue a responder do bo fin da operación, cousa que requeriría un pacto especial de garantía, expreso ou determinado polo uso, o cal se prevé no artigo 272 do C. de c para a comisión”. (STS de 1 de decembro de 1986, (RX\1986\7190)). Polo que, se as partes quixeran establecer que a comisión só se pagará no caso da consumación do contrato e non só coa perfección do mesmo, deberían establecelo no pacto que asinan, no caso de que quixeran que a intevención fose máis alá.

3. O contrato de compravenda.

O terceiro negocio xurídico prodúcese o 14 de outubro de 2015 entre Mario Santos e Anxo Gómez, que asinan un contrato de compravenda da vivenda de Mario Santos.

A compravenda é un contrato polo cal “un dos contratantes obrígase a entregar unha cousa determinada e o outro a pagar por ela un prezo certo, en cartos ou signo que o represente” (art.1445 CC).

Para coñecer a figura da compravenda, o concepto e as obrigas que suscita, debemos acudir ao CC, porén, a compravenda tamén pode ser mercantil, segundo o cal, terá carácter prioritario a regulación establecida no C. de c. (art.325 e ss), ademais da normativa referente aos consumidores e outros textos, como o Convenio de Viena, no caso de que se tratase de compravenda de mercancías internacionais.

“Aínda cando os criterios doutriniais non son coincidentes, podemos considerar mercantís:

- a) As compras de cousas mobles coa finalidade de lucrarse na revenda. As cousas poden adquirirse para véndelas no mesmo estado en que se encontran (como fan os comerciantes) ou ben en outro diferente (como sucede coas materias primas e produtos adquiridos polos fabricantes ou industriais).
- b) As vendas realizadas polos empresarios cando o comprador tamén o sexa e adquira a cousa para a súa actividade económica (art.326.1 e 4). A interpretación xurisprudencial, se ben de forma vacilante, veu excluindo do ámbito da regulación da compravenda mercantil contida no C. de c. non só as vendas efectuadas polos empresarios aos particulares ou consumidores, senón tamén as que realicen dos seus produtos os artesáns, agricultores ou gandeiros (art.326.2 e 3)...⁴⁰”

Neste caso, trátase dun ben inmovible. O TS afirma que cando se trate da compravenda de bens inmoables a súa calificación será civil, a compravenda mercantil caracterízase porque recae sobre cousas mobles (STS de 31 de outubro de 2013, RX\2013\7259). Por tanto, podemos calificar a compravenda como civil.

A compravenda configúrase como un contrato consensual, do que xorde a obriga de entregar a cousa vendida e pagar o prezo estipulado. Debemos distinguir a perfección

⁴⁰ SÁNCHEZ CALERO, F., *Principios de Derecho Mercantil*, cit., p.173

do contrato; coincidencia do consentimento sobre a cousa e o prezo, da consumación do mesmo, que xorde no momento da *traditio*. Mediante a cal se transmite o dominio do comprado, coa obrigada consecuencia xurídica de que, cando a compravenda non vai seguida da tradición non se pode considerar propietario ao comprador ata que a tradición se produza. Non bastan as declaracións de vontade que xeran o contrato, senón que ademais, é necesario a tradición ou entrega en calquera das formas admitidas⁴¹.

Por tanto, as características esenciais deste contrato son as seguintes⁴²:

Estamos ante un contrato **típico**, regulado no noso dereito.

É un contrato **consensual**, perfeccionase polo mero acordo entre as partes.

É **oneroso**, xa que existe un sacrificio patrimonial para ambas partes.

Trátase dun contrato **bilateral**, nacen obrigas para ambos contratantes.

E, estamos ante un contrato **conmutativo**, xa que ao perfeccionarse o contrato, tanto a cousa como o prezo están ou son determinables.

A perfección do contrato, implica a coincidencia de consentimento entre as partes sobre a cousa e o prezo, e outorgalle a facultade de esixir a entrega da cousa ao comprador e, a esixencia do pagamento do prezo por parte do vendedor. A consumación do contrato alcánzase só se hai entrega da cousa ao comprador (*traditio* ou modo), transmitíndose a propiedade (art.609 e 1095 CC).

O sistema de adquisición e transmisión da propiedade⁴³, e do resto de dereito reais, que acolleu o noso CC é a denominada “Teoría do título e modo”, que aparece recollido no artigo 609 CC e complementado polo exposto no artigo 1095 do mesmo código: “O acreedor ten o dereito aos frutos da cousa dende que nace a obrigación de entrega. Sen embargo, non adquirirá o dereito real sobre ela ata que lle fora entregada”.

Cando se celebra un contrato tendente a adquirir un dereito real, esta adquisición non se produce pola soa conclusión do contrato, senón que fai falta ademais, a tradición, é dicir que, con ánimo de transmitir (por parte do que da) e de recibir (por parte do que o recibe) se entregue ao adquirente a posesión do dereito de que se trata, neste caso, a posesión da vivenda comprada.

O termo *Título* utilízase no sentido de fundamento xurídico, é o acto polo que se establece a vontade de enaxenación e adquisición do dereito; e o termo *Modo*, é o acto polo que se realiza efectivamente a enaxenación polo transmitente, que é a adquisición polo adquirente. Estes son os dos requisitos que establece o noso código, sen algún deles non se transfire o dereito real.

O artigo 609 CC fai unha enumeración incompleta dos modos de adquirir os dereitos reais, ao dicir que, “A propiedade adquirese pola ocupación. A propiedade e os demais

⁴¹ CORTÉS, J.M., “Compraventa de inmueble y contrato de mediación o corretaje inmobiliario”, cit., p.14.

⁴² BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (coord.) et al., *Manual de Derecho Civil (Contratos)*, Madrid, 2007, p.75.

⁴³ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (coord.) et al., *Manual de Derecho Civil (Derechos reales)*, Madrid, 2015, pp. 45-56.

dereitos sobre os bens adquirense (e transmítense) pola lei, por donación, por sucesión testada e intestada, e por consecuencia de certos contratos mediante a tradición. Poden tamén adquirirse por medio da prescripción (usucapión)”. O ámbito do artigo 609 CC exténdese á adquisición de dereitos reais por contrato, quedando fóra a que teña lugar doutra forma. Por exemplo, por sucesión *mortis causa*, pero tamén aínda que se trate dun acto *inter vivos*, se non é un contrato, non fai falta a tradición, como no caso dunha servidume establecida por sentenza xudicial, non se precisa tradición para que se adquiera a servidume creada.

O título e modo son necesarios sempre que se trate de dereitos posibles, non fai falta tradición ou modo para adquirir dereitos como os de hipoteca, retracto e opción, que non son posibles.

3.1 Capacidade e prohibicións de comprar⁴⁴

De acordo co artigo 1457 do CC poden celebrar un contrato de compravenda todas as persoas a quen o CC autorice para obrigarse. Dado os efectos obrigacionais do contrato, quen se obrigue debe ter plena capacidade de obrar.

O artigo 1457 do CC ten que ser completado co 323 do mesmo código, no que a enaxenación do menor emancipado con respecto a bens inmoebles, establecementos mercantís ou industriais e obxectos de extraordinario valor se refire. Neste caso, o emancipado necesita o consentimento do seus pais ou curador. E co artigo 1458 CC, que permite aos cónxuxes a transmisión recíproca de bens con independencia do seu réxime económico matrimonial.

Ademais, a regra contida no artigo 1457 do CC vese matizada por supostos de incapacidade relativa do artigo 1459 CC. Trátase de prohibicións persoais para comprar, xa que as persoas ás que se refire poden celebrar contratos de compravenda en xeral, pero non con determinados vendedores. Noutros casos, e por razón de orde público ou de moral social, estes compradores non poden celebrar o contrato nin que se trate dunha subasta, pública ou xudicial, nin a través dunha persoa intermediaria. A violación destes supostos establecidos no artigo 1459 CC da lugar á nulidade do negocio celebrado. Así, segundo o establecido na STS 261/2002 de 25 de marzo, RX\2002\2665, “... resulta incuestionable que a aplicación da norma prohibitiva referida produce a nulidade radical do negocio (art.6.3 CC). Así, o ven declarando a xurisprudencia desta Sala (...) por isto, a súa violación da lugar á nulidade de pleno Dereito do acto ou negocio celebrado. E finalmente, resulta incuestionable que a nulidade radical ou absoluta, a diferenza da anulabilidade ou nulidade relativa (art.1301) non é sanable polo transcurso do tempo...”

Estas prohibicións son (art.1459 CC):

- Os que exerzan unha función tutelar en relación aos bens do seu tutelado.
- O mandatario en relación cos bens que ten encomendado a súa administración ou enaxenación; así mesmo tamén se prohíbe a posibilidade do mandatario de comprar os bens para si.

⁴⁴ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO R. (coord..) et al., *Manual de Derecho Civil (Contratos)*, cit., p.76-77.

- Os albaceas en relación aos bens que ten ao seu cargo; esta prohibición rixe para calquer administrador dos bens dunha herencia.
- Os empregados públicos, os bens do Estado, dos Municipios, dos pobos e dos establecementos públicos, en relación aos bens dos que estiveran encargados. Prohibición que se estende a xuíces e peritos que interveñen na venda. Nesta prohibición inclúense os funcionarios públicos das Administracións provinciais e autonómicas, e aqueles que traballen para a Administración sen ser propiamente empregados públicos.
- Os funcionarios xudiciais, avogados e procuradores, en relación aos bens fruto do litixio. Exceptúase desta regra o caso de accións hereditarias entre coheredeiros (cando o funcionario xudicial é o mesmo tempo coheredeiro), de cesión en pagamento de créditos, ou de garantía dos bens que posean.

3.2 A cousa

O artigo 1445 CC establece que “Polo contrato de compra e venda un dos contratantes obrígase a entregar unha cousa determinada e o outro a pagar por ela un prezo certo, en cartos ou signo que o represente”. Ademais de determinada, a cousa obxecto de contrato deberá estar dentro do comercio, quedando excluídas cousas imposibles (art.1271 CC).

A cousa debe ser determinada, é dicir, que non se poida confundir con outras cousas. Non obstante, é necesario distinguir entre a determinación inicial da cousa, que se produce no mesmo momento en que se perfecciona o contrato, e a determinación definitiva posterior, que se leva a cabo mediante os criterios que estableceran as partes.

A cousa comprende tamén dereitos e bens inmateriais. Así mesmo, as cousas futuras poden ser obxecto de contrato, segundo o establecido no artigo 1271 CC. Trátase “daquelas cousas que non existen no momento da celebración do contrato pero que existirán, de acordo co curso normal dos acontecementos (*emptio rei speratae*)”⁴⁵,⁴⁶.

O problema que suscita a venda de cousa futura é que non chegue a darse a súa existencia. Neste caso, como as partes subordinan o contrato á existencia da cousa, se estas non chegan a existir, o vendedor debe devolver o prezo ao comprador, ou o comprador deixar de deberllo ao vendedor. O vendedor, ademais de entregar a cousa cando exista, debe realizar a actividade necesaria para que esta devengue en actual; a omisión desta obriga supón en favor do comprador o dereito a reclamar unha indemnización por incumprimento contractual.

Segundo o artigo 1460 CC, o contrato queda sen efecto en caso de perda total do obxecto ao tempo de celebrarse a venda por imposibilidade da prestación. Se o vendedor coñecía o perecemento da cousa anterior á venda, deberá indemnizar por danos e prexuízos ao comprador. E a inversa, no caso de que sexa o comprador o que coñeza a perda. No caso de perda parcial, o artigo 1460 apartado segundo dispón que,

⁴⁵ *Emptio rei speratae*, venda de cousa futura, é un contrato conmutativo que convén diferenciar da modalidade de venda coñecida como *emptio spei*, compra de esperanza, contrato aleatorio no que o comprador ten que pagar o prezo con independencia de que a cousa chegue a existir, xa que, o obxecto do contrato é a esperanza de que a cousa exista, e o comprador obrígase ao pagamento aínda a risco de que a cousa non se produza. Certo sector da doutrina nega que éste último sexa un contrato de compravenda, considerando un contrato atípico no que por analoxía son aplicables as normas da compravenda (SAP Badajoz 340/2000 de 7 de novembro, XUR\2000\303172; SAP Sevilla de 15 de outubro, AC\1997\2279).

⁴⁶ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO R. (coord..) et al., *Manual de Derecho Civil (Contratos)*, cit., p.78

“... o comprador poderá optar entre desistir do contrato ou reclamar a parte existente, aboando o seu prezo en proporción ao total convido”.

3.3 O prezo

O artigo 1445 do CC establece que, no contrato de compravenda o comprador obrígase a pagar pola cousa un prezo certo, en cartos ou signo que o represente. Por signo que o represente, refírese a por exemplo, letras de cambio, nota promisorias ou outros títulos valores.

Na compravenda vemos que a cuestión da determinabilidade céntrase en dúas prestacións principais, a cousa e o prezo. Cando o Código di que o prezo debe ser certo, quere dicir unicamente que debe chegar a estar determinado, e que mentras tanto pode ser determinable. Esta esixencia é unha mera aplicación da esixencia xeral do artigo 1273 CC para o obxecto do contrato⁴⁷.

O artigo 1447 CC permite expresamente tanto a determinación indirecta subxectiva (“deixando o seu señalamiento ao arbitrio de persoa determinada”) como a obxectiva (señalándoo “con referencia a outra cousa certa”)⁴⁸.

Merece especial atención o art.1449 CC, que prohíbe o establecemento unilateral do prezo por un dos contratantes. É unha aplicación particularizada do art.1256 CC ao contrato de compravenda; norma configurada como un límite a autonomía da vontade das partes, para evitar un prexuízo grave por unha das partes na celebración do contrato. O incumprimento desta prohibición leva á nulidade do contrato⁴⁹.

3.4 As obrigas das partes no contrato de compravenda⁵⁰.

En canto ás obrigas por parte do vendedor:

1) A entrega da cousa

A entrega da cousa convértese na principal obrigación para o vendedor (art.1446 CC). Por tradición enténdese a entrega e recepción dun obxecto co ánimo de transmitir e adquirir a súa propiedade. Só tras ela se entende transmitida a propiedade.

Existen numerosas formas de entrega, o artigo 1442.1 CC refírese primeiramente á tradición real ou material, que equivale a posta do obxecto da venda en poder do comprador. Pero non debe entenderse sempre como un traslado físico e material da cousa, senón que se admiten outras formas: a tradición instrumental (outorgamento da escritura equivale a entrega da cousa), a tradición simbólica (cando a entrega das chaves do lugar onde se encontran os bens mobles ou por aplicación analóxica aos bens inmobles equivale a entrega), a *traditio brevi manu e constitutum possessorium* (ambas formas ficticias de entrega, xa que a cousa non cambia de posesor) e finalmente, o

⁴⁷ AJARDO FERNÁNDEZ, J., *La compraventa con precio determinable*, Madrid, 2001, p.32.

⁴⁸ *Ibidem*, p.54

⁴⁹ PACHECO JIMÉNEZ M.ª N., “La determinación del precio: Fijación unilateral por una de las partes del contrato”, en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, nº 5, 2010, p.6-7.

⁵⁰ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO R. (coord..) et al., *Manual de Derecho Civil (Contratos)*, cit., p.81-96.

artigo 1464 no referente a entrega de bens incorporais (mediante a entrega de escritura pública ou posta a disposición do comprador de títulos de pertencencia pola propia natureza destes bens).

O vendedor debe entregar a cousa no estado que se atope no momento de perfección do contrato (art.1468.1 CC). Polo que o vendedor debe coidala coa dilixencia dun bo pai de familia (art.1094 CC).

Ademais, debemos ter en conta os artigos 1469.2, 1470 e 1471 do CC no que aos problemas derivados da cabida na venda de bens inmobles se refire. Trátanse de normas dispositivas e por tanto poden ser derogadas polas partes.

En canto os gastos de entrega, o artigo 1465 CC diferencia entre os gastos específicos da entrega e os de transporte. Os primeiros seán a conta do vendedor, e os de transporte, do comprador.

Ainda que a entrega é obrigación do vendedor, hai determinados casos nos que se exime da mesma. Así, o artigo 1446 CC establece que, o vendedor non está obrigado a efectualala se o comprador non paga o prezo, interpoñendo a excepción de contrato non cumprido no caso de que se lle esixa o seu cumprimento; consecuencia da simultaneidade do cumprimento das obrigas recíprocas que emanan deste contrato (cousa-prezo), que non será de aplicación no caso de prezo aprazado. A excepción do establecido no art.1467 CC, seguirá sen existir obrigación de entrega se se descobre que o comprador é insolvente.

2) A obriga de saneamento

“O vendedor está obrigado á entrega e saneamento da cousa obxecto da venda” (art. 1461 CC). Completado polo artigo 1474 CC que concreta que o vendedor deberá responder da posesión pacífica da cousa vendida (saneamento por evicción) e dos seus vicios ou defectos ocultos (saneamento por vicios ocultos).

Saneamento por evicción:

Aparece regulado nos artigos 1475 a 1483 do CC, a evicción terá lugar cando se prive ao comprador, por sentenza firme (ou decisión administrativa) e en virtude dun dereito anterior á compra, de todo ou parte da cousa comprada. Para que exista responsabilidade por evicción é necesario a notificación ao vendedor da demanda de evicción a instancia do comprador, de non producirse, o vendedor non está obrigado ao saneamento.

A responsabilidade por evicción por parte do vendedor existe aínda que non se establecese no contrato e con independencia de boa fe do vendedor. Sen embargo, as partes poderán aumentar, disminuir ou suprimir a obrigación. A exención desta obriga ao vendedor será nula cando medie mala fe. A renuncia do comprador ao seu dereito de saneamento non implica a renuncia ao valor da cousa. Non obstante, é posible a renuncia expresa desta responsabilidade residual, no caso de vendas denominadas a risco e ventura do comprador, aquelas na que o comprador ten coñecemento dos riscos concretos da evicción e sométese ás súas consecuencias.

No caso de que se dea o saneamento por evicción o comprador ten dereito a esixirle ao vendedor o prezo da cousa e os demais conceptos aos que se refire o artigo 1478 CC.

No caso de perda parcial, o comprador ten dereito a esixir o saneamento parcial, resultado do exposto no parágrafo anterior na parte proporcional á perda (art.1475.1 e 1480 CC).

Gravames ocultos:

O artigo 1483 CC trata o suposto no que unha finca está gravada, sen mencionalo a escritura, con algunha carga ou servidume non aparente, de tal xeito que o comprador de coñecela, non a adquirirá. Neste caso o comprador poderá pedir a rescisión do contrato, a non ser que prefira unha indemnización. O comprador conta co prazo dun ano dende o outorgamento da escritura para exercer a acción rescisoria ou solicitar a indemnización. Transcurrido ese prazo, só poderá reclamar a indemnización dentro dun periodo igual dende o día que descubriu a carga ou servidume.

O problema xorde cando a carga ou servidume non aparente se encontra inscrita no Rexistro, xa que, debido á publicidade que este proporciona, só tería efectos se se puidera demostrar dolo por parte do vendedor. Se a carga estivese inscrita, en virtude do artigo 34 da LH (se se cumpren ademais todos os requisitos) non sería necesario acudir ao art.1483 CC pois a carga non sería oponible en virtude do principio de fe pública rexistral.

“A calificación do suposto do art.1483 CC como un tipo de saneamento foi posto en dúbida pola doutrina, dado que non se esixe sentenza xudicial como consecuencia dun proceso entre terceiro e comprador”⁵¹.

Saneamento por vicios ou defectos ocultos:

Segundo o art.1484 CC, o vendedor debe responder fronte ao comprador, por defectos ocultos da cousa vendida que a fagan impropia para o uso que se destina ou diminúa o seu uso de tal modo que de coñecelo, o comprador non a adquirirá ou ofrecería menos prezo por ela. Os vicios deben ser anteriores ao contrato, aínda que o seu desenvolvemento fora posterior, e non se aplicará no caso de que fosen defectos manifestos ou a vista, é dicir teñen que ser ocultos. Tampouco debe de tratarse dunha persoa que pola súa actividade profesional estaba facultado para coñecerlos. A proba incumbe ao comprador para esixir o saneamento da cousa viciada, o vicio debe consistir nun defecto ou alteración da cousa que reduza a utilidade que lle reporta ao comprador. Se o vicio ou defecto anula completamente a utilidade, a idoneidade ou aptitude da cousa para satisfacer o interese do comprador, entregouse un “*aliud pro alio*” e procede a utilización das accións xerais sobre incumprimento total e resolución dos contratos sinalagmáticos⁵².

As partes poden atenuar ou agravar dita responsabilidade. Se o vendedor os descoñece quedará exento desta responsabilidade (art.1485 CC), pero non se poder excluír a responsabilidade para os casos que foran coñecidos por este (art. 1102 CC).

⁵¹ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO R. (coord.) et al., *Manual de Derecho Civil (Contratos)*, cit., p.88.

⁵² PEÑA LÓPEZ, F., “Comentario al art.1484 do CC”, en *Grandes Tratados*, 2009, p.2.

Se se tratase de saneamento por vicios ocultos en animais hai que atender ás regras específicas dos artigos 1491 a 1499 CC.

No caso de darse dito suposto, o comprador pode optar por desistir do contrato, aboándolle ademais os gastos que pagara, ou esixir unha rebaixa proporcional do prezo. No caso de mala fe do vendedor, o comprador ten dereito ademais á indemnización por danos e prexuízos, só no caso de que este optase polo desestimento do contrato. Nas vendas xudiciais exclúese o dereito a indemnización por danos e prexuízos debido á intervención xudicial (art.1489 CC).

No caso de perda da cousa a causa dos vicios ocultos, o vendedor deberá restituir o prezo e aboar ao comprador os gastos do contrato que fosen do seu cargo. Se o vendedor coñecía os vicios ocultos, o comprador terá ademais dereito a indemnización (1487 CC). Se a perda non se produce por vicios ocultos senón por caso fortuíto ou culpa do comprador, o comprador segue tendo dereito a unha compensación que deriva de pagar máis pola cousa que o seu valor real, polo que debe ser resarcido nesa medida. De igual forma que no artigo anterior, o artigo 1488 CC establece o dereito á indemnización si o vendedor actúa de mala fe.

3) Outras obrigas do vendedor

Existen outras obrigas como a de pagar os gastos de outorgamento da escritura, salvo pacto en contrario (art.1455 CC). Estamos ante unha obriga complementaria, no que o comprador ten dereito a unha indemnización para que o vendedor llos aboe, pero non dará dereito á resolución do contrato.

En canto as obrigas por parte do comprador:

1) Pagamento do prezo

É a principal obriga do comprador. É a contraprestación correspondente á entrega da cousa, e a súa existencia é esencial, pois sen el non se podería calificar o contrato como compravenda (art.1445 e 1500 CC). Non obstante, a regra da simultaneidade non rixe naqueles casos de prezo aprazado, onde o vendedor entrega a cousa pese a non recibir o prezo (art.1466CC).

O artigo 1502 CC faculta ao comprador a suspender o pagamento do prezo como garantía dos seus dereitos cando é perturbado na súa posesión ou ten fundado temor a selo. Trátase dunha aplicación da excepción *non adimpleti contractus* na medida na que o vendedor infrinxe a súa obriga principal de proporcionar unha posesión pacífica ao comprador. Os requisitos para exercer este dereito á suspensión do prezo aprazado son: a) que o comprador sufra unha perturbación ou tema sufrila, como consecuencia do exercicio dunha acción reivindicatoria ou hipotecaria; b) o temor debe estar fundado; c) o comprador notificará ao vendedor na debida forma e con carácter previo a súa decisión de suspender o pagamento do prezo; e) o comprador encóntrase na posesión da cousa vendida.

A suspensión non pode ser indefinida cando o vendedor garante a devolución do prezo ou cando cese a perturbación que funda o temor do comprador. Finalmente, o

comprador non terá dereito a suspensión, cando se estipulara que está obrigado a verificar o pagamento.

2) Abono de intereses

O art.1501 CC establece que o comprador debe pagar intereses cando medie tempo entre a entrega da cousa e o pagamento e: a) así o conviran; b) se a cousa produce froitos ou rendas; c) se o comprador incurrise en mora con arreglo ao art.1100 CC.

3) Outras obrigas do comprador

O comprador debe recibir a cousa vendida en colaboración coa obriga do vendedor de entregala. Si falta a ese deber incurre en *mora accipiendi*, que pode dar lugar a consignación xudicial, e que fai recaer sobre o comprador o risco da compravenda, é dicir, da perda da cousa vendida.

Os gastos da primeira copia de escritura, e posteriores á venda serán de conta do comprador, salvo pacto en contrario (art. 1455 CC). Segundo o art.1465, os gastos de transporte da cousa son de conta do comprador, salvo pacto en contrario. E finalmente, tamén son do seu cargo os de produción e conservación dos froitos dende a perfección do contrato ata a entrega da cousa, consecuencia do dereito do comprador aos froitos (art.356 CC).

B) CUESTIÓN II: Asesore a Alfa Fogar SL sobre a posibilidade de dirixirse a Mario Santos para reclamarlle unha remuneración pola venda do piso a Anxo, ou ben polo incumprimento de contrato.

Un problema que con gran asiduidade xorde na práctica, é o relativo a se o premio do corretaxe ten que ser aboado unicamente no caso de que o contrato chegue a concertarse ou se, polo contrario, procede o seu pagamento aínda que a mediación non desemboque na súa conclusión⁵³. O normal é que, para que o mediador reciba a súa retribución, entre a intervención do mediador e a celebración do negocio ten que mediar unha relación de causa e efecto, insiste nestas ideas a STS do 23 de setembro de 1991 (RX\1991\6843), "...a) que o contrato de corretaxe atópase sometido á condición suspensiva da celebración do contrato pretendido e, ademais a que o contrato teña lugar "como consecuencia" da actuación do corredor, pero non cando o contrato tivo lugar previas xestións da propia demanda e servíndose dos seus empregados; b) que a retribución dos corredores só se devenga no caso de que o negocio final se realice pola intervención de aqueles, ou se das súas xestións de mediación se aproveitou quen o conclúe; e c) que o contrato de mediación, neste caso, non é unha obriga de medios, senón de resultado ou de fin determinado a alcanzar a consumación do contrato..."

O TS fixa como doutrina xurisprudencial que o mediador encargado da venda dunha vivenda ten dereito á retribución íntegra pactada cando a súa xestión resulta decisiva ou determinante para o bo fin ou éxito do encargo realizado, coa independencia de que a venda se leve a cabo sen o seu coñecemento e do prezo final que se vaia pagar. O resultado que define o contrato era a venda da vivenda como "éxito ou bo fin da mediación", e este tería que realizarse grazas á xestión determinante levada a cabo por

⁵³ GARCÍA GIL, F.J., *Los contratos mercantiles y su jurisprudencia*, Pamplona, 1999, p.275.

Alfa Inmobiliaria SL⁵⁴.

O momento de perfección do contrato será o momento en que se devenguen os honorarios do intermediario, sen necesidade de esperar a consumación da compravenda, pero tampouco sen poder esixir a comisión en momentos previos⁵⁵.

Na STS de 23 de setembro de 1991 (RX\1991\6843), expónse que o pagamento debe ser satisfeito sempre que se acredite que a celebración do contrato encargado foi posible grazas á actividade promovida polo corredor ou mediador. Se a venda se perfecciona grazas á labor de promoción da axencia, esta terá dereito ao cobro dos seus honorarios.

Neste caso, a Inmobiliaria Alfa Fogar SL non puxo en contacto ás partes iniciando unha negociación que máis tarde as partes remataron ás súas espaldas. O simple feito de poñer en contacto ás partes para que se coñecesen non supón realmente actividade mediadora. Bárbara Novoa, desentendeuse do seguimento da operación. Por un lado, díxolle ao seu cliente, Mario Santos, que Anxo Gómez realmente non estaba interesado na compra da vivenda, a pesar de que se puxera en contacto con ela en numerosas ocasións mostrándolle o seu interese pola mesma; e por outro lado, díxolle a Anxo Gómez que a vivenda xa estaba vendida, o cal non era verdade. Polo que non propiciou o acercamento entre as partes nin facilitou a compravenda. O acercamento entre as partes douse grazas a Inmobiliaria Islandia SL. Polo que Alfa Fogar S.L. non ten dereito a dita retribución.

Dende o meu punto de vista, considero que Alfa Fogar S.L. tampouco ten posibilidade de dirixirse contra Mario Santos por incumprimento do contrato, xa que, o contrato de colaboración en exclusiva entre ambos foi asinado o 10 de setembro de 2014 por unha duración de 12 meses, por tanto, podemos dalo por finalizado o 10 de setembro de 2015. Podemos observar a vontade das partes de subscribir un contrato por un límite temporal, pactando expresamente o prazo dun ano, e non estipulando como o fin do contrato o momento en que a Alfa Fogar S.L. consegue vender a vivenda, senón que establecen unha data límite para dar por finalizado o mesmo. Cabe recordar que, unha das formas de extinción do contrato é, cando se sinalase un prazo para a actuación do corredor e este transcurrise⁵⁶.

Por outro lado, da redacción do caso podemos entender que o límite temporal de 12 meses establecido no contrato se establece só para o pacto en exclusiva, e non para todo o contrato. A exclusividade debe de pactarse por un tempo determinado, tempo no que o oferente non pode acudir a outro profesional inmobiliario co mesmo encargo, o prazo é importante e voluntario. O artigo 30 do Regulamento dos API de 1969 establece que, a falta de prazo, enténdese que este é de tres meses, aínda que nada impide que o prazo se poida prorrogar, incluso someter a determinadas condicións dita prórroga (así mesmo o establece a xurisprudencia, STS de 17 de decembro de 1986 (RX\1986\7450)⁵⁷.

Polo que o contrato continuaría pero sen exclusividade, é dicir, aínda que o pacto en

⁵⁴ Redacción de Noticias Jurídicas, “El TS fija la doctrina sobre el derecho a la retribución pactada por la mediación en la venta de un piso”, cit., dispoñible en <http://noticias.juridicas.com/actualidad/noticias/3938-el-ts-fija-doctrina-sobre-el-derecho-a-la-retribucion-pactada-por-la-mediacion-en-la-venta-de-un-piso/>

⁵⁵ CORTÉS, J.M., “Compraventa de inmueble y contrato de mediación o corretaje inmobiliario”, cit., p.15.

⁵⁶ GARCÍA GIL, F.J., *Los contratos mercantiles y su jurisprudencia*, cit., p.276.

⁵⁷ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, cit., pp.238-239.

exclusividade rematase o 10 de setembro de 2015 (pasados os 12 meses), podendo acudir Mario Santos a outros axentes inmobiliarios, o contrato non se daría por finalizado. Podemos observar que o 4 de outubro de 2015 Mario visita a Bárbara e comúncalle que aproveitando que vai estar na cidade, decidiu poñer pola súa conta un cartel de “véndese” nas xanelas da vivenda co seu número particular. Polo que Mario informa de que vai volver a ofertar a vivenda pola súa conta (circunstancia que provoca que a Inmobiliaria Islandia S.L. se interese pola venda da mesma). Ademais fai caso omiso ao requerimento de Bárbara Novoa do pagamento de 2.000 € máis para que siga mediando para conseguir subscribir o contrato de compravenda esperado. Por tanto, Mario exterioriza a súa vontade de prescindir dos servizos contratados, e non se pode entender que o contrato foi tacitamente prorrogable; ao darse a existencia dese aviso, hai unha clara evidencia de non querer prolongar os prazos máis alá.

Cabe esperarse, perfectamente, que neste tipo de contratos que gozan de gran desconfianza por ambas partes, o comitente poida revogar o encargo conferido á axencia inmobiliaria no momento en que perdera a confianza no profesional (STS de 15 de novembro de 2010), o que en vista dos feitos relatados parece que pasou con Mario Santos, xa que estivo un ano sen ter noticias da Inmobiliaria Alfa Fogar S.L., que non o informou das operacións que estaba a realizar (en parte, porque a actividade de Bárbara Novoa era nula), polo que existe causa xustificada. “De manifestarse unha actitude negligente ou pouco profesional por parte da entidade mediadora, a propiedade podería resolver o contrato en base ao establecido no art. 1124 CC” (STS 713/2010 de 15 de novembro, (RX\2010\8874)).

Ademais, “Transcurrido o prazo de exclusiva, nada impide acudir a outro profesional, o que se lle aboará a comisión se a venda se perfecciona grazas a súa intervención. Se o beneficiario da exclusiva frustrou a venda, pois puxo trabas a potenciais compradores que outros profesionais se encargaron despois de remover, os honorarios só se devengarán a favor destes últimos. Aínda cando se lle vendera ás mesmas persoas coas que contactara quen gozou, tempo atrás dun réxime de exclusividade (SAP A Coruña de 3 de setembro de 2012), pero cuxa xestión ningunha utilidade reportou ao propietario⁵⁸.

O artigo 1733 CC permite ao mandante revogar o mandato a súa vontade. En termos parecidos, o art.279 C. de c, reconece ao comitente a facultade de revogar a comisión conferida en calquera estado do negocio. Polo que, constitúe un principio tradicional que o mandato e a comisión son revogables á vontade de comitente e mandante (STS RC. 1369/2000 de 17 de xaneiro de 2000).

A aplicación analóxica dos artigos 279 C. de c ou 1733 CC ao contrato de corretaxe encontra respaldo na xurisprudencia do TS (STS RC.283/2005 de 25 de maio de 2005), que estipula que, incluso cando se trata de contratos de duración determinada, sempre que concurra unha causa xusta, existe a posibilidade de revogabilidade. Así o establece a sentenza mencionada de 25 de maio de 2005 “Non só cabe aplicar analoxicamente, no que sean de aplicación, os preceptos relativos ao mandato, aínda que, dende logo, a mediación e o mandato son contratos diferentes, sen prexuízo de que este poida engadirse a aquel, senón tamén, (...), aos atinentes á comisión mercantil, cuxos preceptos ben poden ser aplicados ao caso da xestión da venda de pisos”. “Na comisión, aínda que se fixara un prazo de duración, cabe a revogación unilateral do contrato, sempre que esta obedeza a xusta causa (sentenzas de 4 de abril de 1998 e de 15 de novembro de 2000, que cita a de 21 de novembro de 1963)”.

⁵⁸ CABEZUELO ARENAS, A.L., “Pacto de exclusividad en el contrato de mediación inmobiliaria. No inclusión burlada por cláusula abusiva incorporada unilateralmente por la agencia”, cit., p.3

A aplicación analóxica resulta posible pola similitude que existe entre os negocios referidos, incluídos nos denominados contratos de colaboración e xestión de intereses alleos. A revogación, entendida como unha declaración unilateral de vontade dirixida a dar por validamente extinguido entre as partes o vínculo contractual, é aplicable como causa de extinción ao contrato de corretaxe, sempre que concurra unha vontade revocatoria que responda a xusta causa (STS 713/2010 de 15 de novembro, RX\2010\8874).

Polo que, de novo, cabe mencionar que, tanto a desistencia de quen solicitou o encargo, como a renuncia de quen o aceptou, son formas de extinción do contrato de corretaxe⁵⁹.

En canto á posibilidade de dirixirse contra Mario Santos para reclamarlle unha indemnización; por un lado, o contrato de corretaxe é un contrato de resultado, non pode quedar en mans dunha das partes (o cliente) a decisión de concluir ou non o contrato, senón que a liberdade do cliente debe ter como límite a arbitrariedade e non pode ser exercita en termos que comporte un abuso no exercicio da mesma⁶⁰. Por outro lado, o axente non pode pretender que o comitente lle aboe certos pagamentos por calquera venda que realice un propietario sen que apenas realice actividade algunha máis que ensinar ocasionalmente o inmovible⁶¹.

A revogación non é un feito que por si mesmo xere na contraparte o dereito a ser indemnizada a menos que se probe a que revogación foi arbitraria. A indemnización resérvase para eses casos nos que a revogación é abusiva ou contraria a boa fe. Polo que, non sempre que se extingue un contrato baseado na confianza mutua procede unha compensación económica. Só nos casos nos que a resolución unilateral do contrato se mostrase contraria a boa fe ou abusiva. Pero o motivo que provoque dita remuneración debe ser fundamentada (STS 713/2010 de 15 de novembro, RX\2010\8874).

Bárbara Novoa, actuando como mediadora, é unha empresaria, que ten que realizar a súa actividade coa dilixencia propia da súa profesión, pois Mario Santos tivo en conta os seus coñecementos e experiencia empresarial a hora de decidir asinar con ela un contrato. Neste caso, despregou medios de escasa entidade, sen cumprir cunha actividade dilixente propia dun bo axente inmobiliario, xa que non fixo todo o que dependese da súa vontade para que a compravenda final se chegase a producir. Non informou a Mario Santos en ningún momento, o cal non tiña constancia do interés que tiña Anxo Gómez pola vivenda, é máis, cando nun primeiro momento os dous interesados visitaron a vivenda, Bárbara Novoa fixolle ver a Mario Santos que ningún dos visitantes estaba realmente interesado na súa compra; polo que Mario Santos non se puido aproveitar dos medios despregados. A sinatura do contrato final non foi grazas a actividade promovida por Bárbara Novoa como mediadora, xa que non chegou a poñer a comprador e vendedor en contacto para que chegasen a un acordo, senón que foi a Inmobiliaria Islandia S.L. a que fixo posible que o contrato final de compravenda chegase a bo fin. A mediadora, Bárbara Novoa, só realizou nun ano unha soa visita á vivenda, da cal, nin formulou un documento xustificativo, e non continuou negociando co interesado, é máis, frustrou a venda da vivenda ao dicirlle a Anxo Gómez que a mesma xa estaba vendida e que buscábase outras opcións. Por outro lado, a mediadora ten dereito á comisión no caso de que se perfeccionase o contrato final, polo que tamén se

⁵⁹ GARCÍA GIL, F.J., *Los contratos mercantiles y su jurisprudencia*, cit, p.276.

⁶⁰ QUINTANS EIRAS, M.^a R., “Problemas suscitados en la dogmática del contrato de corretaje, con ocasión de la promulgación de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia”, cit., p.114.

⁶¹ REBOLLEDO VARELA, A.L., “Compraventa a través de agente inmobiliario”, cit., p.3.

podería entender contrario á boa fe o feito de que lle solicitase comisións aisladas durante a súa actividade, das cales Mario efectuou só o pagamento da primeira. Polo que, non se pode calificar a decisión de Mario Santos como unha revogación abusiva ou contraria a boa fe, senón que tiña motivos fundados.

Así mesmo, seguindo a STS 650/2007 de 12 de xuño (RX\2007\3719), “efectivamente, a natureza do contrato de mediación implica que o mediador debe poñer en contacto ao seu cliente con outra persoa coa finalidade de que se poida chegar a concluir un contrato (...). O mediador ten dereito a cobrar o premio sempre e cando o contrato promovido chegue a celebrarse, estando sometido, pois, á condición suspensiva da súa celebración (sentenza do 30 de marzo de 2007 e alí citadas), e así o resultado que dá dereito a retribución é a perfección do contrato”. Pero debe terse en conta a existencia de supostos no que é outro mediador quen, posteriormente, pon en contacto ás mesmas partes, as cales contratan entón en condicións distintas ás inicialmente proxectadas, como neste caso no que contrata pasado máis dun ano a un prezo inferior ao inicialmente esixido polo vendedor. “En estes casos o dereito á percepción da comisión polo primeiro dos mediadores esixiría acreditar (e isto non se cumpre neste caso presente) que en todo caso a súa intervención foi determinante para a compravenda levada a cabo posteriormente entre as mesmas partes que puxera en contacto e que despois volveron negociar coa intervención doutro mediador e por un prezo notablemente inferior. Non basta, aínda que así o entendeu a Audiencia, con afirmar que se o vendedor estivese disposto a baixar o prezo (como finalmente o fixo) podería concluírse o contrato coa mediación da hoxe demandante, pois o certo que o vendedor contratou por un prezo inferior transcurridos máis de dous meses (quizáis ao comprobar a imposibilidade de obter o prezo inicialmente pretendido) e que tal rebaixa podería tela ofrecido a demandante ao comprador se persistira no seu labor de mediación. En definitiva non se acredita o cumprimento dos requisitos necesarios para que surxira a favor da parte o dereito a cobrar a comisión convida”(STS 448/2014 de 30 de xullo, RX\2014\4793).

Por analoxía, cos contratos de mandatos e de comisión (onde o mandatario e o comisionista teñen dereito ao reembolso dos gastos realizados, aínda que o negocio non salise ben sempre e cando estén exentos de culpa, seguindo os artigos 1721 do CC e 278 do C. De c) podemos entender que o corredor terá dereito a que se lle reembolsen os gastos que lle fosen ocasionados pola realización da súa actividade de intermediación, aínda cando non obtén o resultado perseguido coa súa actividade, e polo tanto, a remuneración correspondente polos prexuízos ocasionados no corretaxe. Non nos estamos referindo aquí aos mencionados danos e prexuízos por revogación unilateral do contrato, senón aos danos e prexuízos non causados polo comitente pero que por calquera causa experimente o corredor como resultado da súa actividade mediadora⁶². O corredor, polo contrato de corretaxe, debe realizar as tarefas necesarias para conseguir o fin pretendido. O importante é conseguir o fin; valórase o resultado, e non os medios. Ademais, o corredor goza de independencia para desenvolver a súa actividade cos seus propios medios e por impulso propio. Como criterio xeral, os gastos que se devengan como consecuencia do contrato de corretaxe, son a cargo do corredor, salvo pacto en contrario. Por tanto, se o contrato principal chega a perfeccionarse, o mediador só pode reclamar a comisión, pero non unha cantidade engadida polos gastos, a non ser que se establecese outra cousa. Non obstante, se se rompe algún dos compromisos establecidos

⁶² QUINTANS EIRAS, M.^a R., “Problemas suscitados en la dogmática del contrato de corretaje, con ocasión de la promulgación de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia”, cit., p.133.

na nota de encargo (por exemplo, se non se cumpre o pacto en exclusiva, ou se o comitente non comunica que conclueu o contrato principal sen a súa intervención, continuando coas súas tarefas para concluir o contrato), podería proceder, cando menos, os gastos desembolsados polo corredor no desempeño das súas tarefas⁶³.

Neste caso, non se pode entender que en realidade houbera actividade mediadora. Así na SAP Baleares, Sección 4ª, de 13 de outubro de 2004, “o requisito de “poñer en relación” ás partes, vendedora e compradora, en un contrato de intermediación inmobiliaria, non pode estimarse colmado polo simple dato de “ensinar” ou visitar a vivenda en cuestión cunha suposta compradora, aínda que sea en presenza da propietaria, aínda despois sexa esta quen, en definitiva, adquira o inmovible. Mediar supón un “plus” de actividade que non se produciu no presente caso. Ensinar un piso ou unha vivenda a un posible cliente comprador, aínda que se teña o encargo de venda e desentenderse posteriormente dun seguimento da operación, sen informar á propiedade do resultado da visita, nin ofrecer ao visitante como posible comprador, nin detallar as súas circunstancias persoais coñecidas, nin a posible cantidade que sobre o prezo inicial de saída do produto se encontra disposto a pagar e en que condicións, non é, dende logo, labor acabada de mediación, nin pode sosterse que se cumpre a obriga de poñer en relación ás futuras partes contratantes”.

No referente aos pactos de exclusividade, éstos, no ámbito da xestión inmobiliaria, gozan dun dobre significado na súa vertente máis restrictiva. Por un lado, o compromiso adquirido polo titular do inmovible de non concertar os servizos doutro profesional, de xeito que, durante un prazo determinado de tempo o axente inmobiliario gozaría da xestión en exclusiva da venda. E por outro lado, o propietario renuncia incluso á autopromoción da venda. Neste sentido, comprométese a aboar a comisión pactada incluso se conseguise facer a venda con un terceiro de modo espontáneo dentro do prazo de exclusividade do que goza a axencia inmobiliaria (SAP de Navarra de 17 de xuño de 2003).

Cando no contrato só se fai referencia, de forma non concisa, a unha exclusividade limitada no tempo pero, sen afondar máis, estamos no caso dunha modalidade máis restrinxida (SSTS de 24 de xuño de 1992 ou de 30 de novembro de 1993, entre outras); neste caso o Tribunal nega que a inmobiliaria teña dereito aos honorarios cando a exclusividade non é absoluta, senón que é restrinxida e a venda se leva a cabo polos propietarios, xa que os propietarios “mediante contactos persoais con familiares ou outros suxeitos, sen clandestinidade nin intento de burlar aos dereitos do axente, logran a venda da propiedade, sen que a mediación resultase efectiva, non pode nin debe outorgarse suma algunha ao axente”, neste caso os profesionais terán dereito a ser resarcidos cunha eventual indemnización polos prexuízos que a xestión desenvolvida lle poidese xerar e, no seu caso, pola vulneración do carácter exclusivo do encargo, sen esquecer que, nestes contratos de exclusividade restrinxida, o propietario queda limitado a acudir a outro profesional, pero nada lle impide actuar pola súa propia conta cando o fai de boa fe e sen querer burlar os dereitos do axente.

Neste caso, entendamos que esteamos ante unha vertiente máis ampla ou máis restrinxida do pacto de exclusividade, Mario Santos actúa unha vez rematado o prazo establecido, o que non dará lugar a indemnización.

⁶³ CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje e estatuto del agente dae la propiedad inmobiliaria*, cit., pp.266-270.

En vista de todo o anteriormente comentado, e a modo de resume, no que a petición de asesoramento a Alfa Fogar SL se refire, sobre a posibilidade de dirixirse contra Mario Santos para reclamarlle unha remuneración pola venda do piso a Anxo Gómez, ou ben polo incumprimento do contrato, a miña recomendación para a Inmobiliaria é non iniciar un procedemento contra Mario Santos debido as seguintes razóns.

En primeiro lugar, non podemos concluir que se cumpran os requisitos establecidos para que o corredor reciba o pagamento dos seus honorarios, xa que, a celebración do contrato final non foi grazas á actividade despregada pola axencia inmobiliaria Alfa Fogar S.L.

En canto ao incumprimento do contrato, se entendemos que todo el foi establecido por un límite temporal de 12 meses, o contrato rematou o 10 de setembro de 2015; por tanto, a partir desa data Mario Santos podería acudir a outro axente inmobiliario, realizar a venda pola súa conta ou o que desexase. Se da redacción do caso entendemos que a duración que se establece dos 12 meses é só para o pacto de exclusividade e non para todo o contrato, senón que o contrato continúa sen exclusividade, en vista da literatura consultada podemos concluir a posibilidade da que dispón Mario Santos para revogar de forma unilateral o contrato, e que exterioriza esta revogación a través da comunicación a Bárbara Novoa, desilusionado xa que non tivo contacto con ela nun ano, sen recibir ningunha comunicación nin a noticia dalgún posible comprador. Bárbara Novoa incumpriu os seus deberes de información, non formulou o documento xustificativo da visita que realizou e non continuou a posible negociación co interesado, ao contrario, a testemuña de Anxo Gómez serviría para demostrar que lle dixo que o inmovible estaba xa vendido, algo que non era verdade.

No referente á posibilidade de reclamarlle unha indemnización a Mario Santos, esta podería vir dada pola revogación efectuada por Mario, no caso de que se considerase arbitraria, abusiva ou contraria a boa fe, algo que non podemos concluir que fose así. Xa que Bárbara non cumpriu o seu deber de información, de promover actos tendentes a concluir o contrato de compravenda, non realizou propiamente o que se considera actividade mediadora e non actuou de boa fe ao mentir decíndolle a Anxo Gómez que o inmovible xa estaba vendido. Por outro lado, o feito de que lle fose pedindo cantidades de forma illada a Mario Santos sen que concluíse ningún contrato tamén podemos entendelo contrario a boa fe, xa que o mediador non ten dereito a remuneración ata o perfeccionamento do contrato final. Ademais, Bárbara Novoa non conta con ningún documento que acredite a súa mínima intervención. Por outro lado, a indemnización podería vir dada pola solicitude de reembolso dos gastos efectuados na actividade mediadora, pero aquí realmente non houbo actividade mediadora, xa que, como os tribunais teñen comentado en numerosas ocasións, a actividade mediadora vai máis alá dunha simple visita da vivenda, e implica tamén unha actividade de negociación que non levou a cabo. Finalmente, no referente o pacto de exclusividade, en calquera das interpretacións que fagamos, podemos dalo por finalizado polo transcurso dos 12 meses establecidos, polo que, non se incumpriu.

C) CUESTIÓN III: Imaxine que Alfa Fogar SL interpón unha demanda contra Mario Santos para reclamarlle unha remuneración e unha indemnización por incumprimento contractual. Asesore a Mario, dende o punto de vista substantivo e procesual, sobre a posibilidade de interpoñer unha demanda reconvenicional ou, de ser o caso, se se considera axeitado, unha denuncia penal.

As obrigas e a responsabilidade do mediador veñen rexidas polos principios de eficacia, honorabilidade e reserva, así como o cumprimento do deber de información, o asesoramento legal e rendición de contas, e a prestación efectiva dunha actividade mediadora. Así mesmo, se o mediador se compromete a outras actividades complementarias ten que desenvolverlas conforme a ditos principios. Por exemplo, en principio, o mediador non se obriga a responder do bo fin da operación, isto require un pacto especial de garantía (art. 272 C. de c para o contrato de comisión) pero se se establece no contrato deberá cumprilo tendo en conta ditos principios.

O corredor responde cando incumpre o contrato de encargo, conforme as regras propias dos contratos. Cando o axente sobrepasa os límites do encargo, está actuando con dolo, negligencia, morosidad ou outro xénero de contravención, e conforme as previsións dos artigos 1101, 1124 e 1101 do CC está obrigado a responder fronte ao que encarga. Pero tamén, fronte ao comprador, especialmente, pola percepción irregular de cantidades e polo incumprimento do deber de información.

A esta responsabilidade pode unírselle a que derive do mandato, se existe expresamente, cando o axente inmobiliario, como mandatario, se obriga persoalmente ou traspasa os límites do mandato (art. 1725 e ss do CC). Conforme á interpretación dos contratos (arts.1281 e SS CC), a vendedora non se atopa vinculada xuridicamente co comprador cando o mediador sobrepasa os límites do encargo, pero isto non exige de responsabilidade ao mediador⁶⁴.

Partindo das obrigas do mediador, cabe afirmar que a responsabilidade do corredor inmobiliario pode manifestarse en diferentes ámbitos:

- En primeiro lugar, no ámbito da responsabilidade civil. Neste ámbito, as responsabilidades fundamentais derívanse do incumprimento das obrigas que lle son esixibles ao corredor no marco do contrato establecido. Sería por tanto, unha natureza contractual, derivado do establecido nos artigos 1101, 1104, 1124 e concordantes do CC. O axente debe desenvolver unha conduta dilixente encamiñada a conseguir o resultado encargado polo cliente. É un deber de promoción, co fin de conseguir a perfección do contrato final. Mais, o posible incumprimento no que pode incurrir un API non depende da consecución dun resultado concreto. No contrato de corretaxe, ao igual que en calquera outro contrato que comporta unha obriga de actividade, o problema que presenta é o de determinar se o corredor actuou coa dilixencia que lle era esixible; o que lle corresponde ao comitente. É dicir, o comitente debe acreditar as obrigas infrinxidas polo intermediario e o feito de que o corredor se comportase con dolo ou negligencia. Non obstante, dentro deste ámbito, da actuación do mediador tamén se poden derivar responsabilidades extracontractuais ou ao

⁶⁴ PEREDA GÁMEZ, F.J., GOMIS MASQUÉ, M^a A. (DIR.), “Algunos efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa” en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial, Madrid, 2007, pp.192-204.

marxe do contrato de mediación, en virtude do principio xenérico do artigo 1902 do CC.

- En segundo lugar, no ámbito de responsabilidade de orde disciplinaria. Esta responsabilidade é predicable só para os corredores inmobiliarios de carácter profesional que se encontrasen colexiados, atendendo as normas dictadas no Regulamento dos distintos colexios oficiais. O Dereito disciplinario ten como finalidade salvagardar o prestixio e dignidade da corporación á que pertence un determinado profesional. Por iso, ante posibles condutas desviadas dalgún dos seus colexiados a sanción da conduta, se procedese, lévase a cabo tras o oportuno procedemento administrativo sancionador e, se o asunto chegase ao ámbito xurisdiccional, coa garantía do control xudicial. Así, “os actos que emanan dos órganos colexiados dos Colexios e dos Consellos Xerais, en canto estén suxeitos a Dereito Administrativo, unha vez agotados os recursos corporativos, serán directamente recurribles ante a xurisdicción contencioso-administrativa” (STS de 21 de xaneiro de 1999 (RX\1999\547)). Os colexios profesionais son corporacións que gozan de personalidade xurídica propia e rixense polos seus propios Estatutos e Regulamento. Non son propiamente Administración, pero están dotadas dalgunhas funcións públicas, como a elaboración dos seus propios Estatutos e outras materias, entre as que figura a disciplinaria. Teñen protestade sancionadora, con arreglo aos seus propios Estatutos. Por exemplo, na STS de 21 de xaneiro de 1999, o Colexio Oficial de API de Aragón e Soria impón a unha das súas colexiadas dúas sancións de catros meses de suspensión no exercicio profesional, polas infraccións graves cometidas e unha sanción de oito meses de suspensión no exercicio da profesión por unha falta moi grave (a saber, consistiu na apertura de dúas oficinas para o exercicio da profesión de API, sen cumprir os requisitos colexiais esixidos polos seus Estatutos, nin solicitar a autorización algunha de apertura e uso do nome comercial, e, ademais, polo feito de que nunha das oficinas cedeu o seu título profesional a un terceiro; sancións que aparecen tipificadas e sancionadas no Regulamento dos Colexios Oficiais da Propiedad Inmobiliaria e da súa Profesión. Ademáis acordouse que a API que cometeu ditas infraccións procedese ao cerre das oficinas irregularmente abertas). O que foi confirmado enalzada polo Consello Xeral dos Colexios Oficiais de Axentes da Propiedad Inmobiliaria. O TS falla desestimando as prestensións da recurrente, corredora inmobiliaria que se atopaba colexiada no mencionado Colexio de Aragón e Soria, e confirmando o mencionado máis arriba.
- En terceiro lugar, no ámbito da responsabilidade na orde administrativa. O corredor inmobiliario debe axustar a súa actividade a legalidade vixente. Así, existen diferentes disposicións de carácter administrativo, nas que se lle impoñen aos API certas pautas de conduta. Entre elas podemos mencionar aquelas que lle impoñen un deber de información coa Administración en materia tributaria ou o deber de colaboración relativa a operacións sospeitosas dentro das medidas de prevención do branqueamento de capitais. En outros casos, como sucede no caso de que a contratación veña referida a vivendas de protección oficial, a normativa administrativa obriga aos corredores a cumprir unha serie de requisitos, como por exemplo, no que o prezo se refire.
- E, en cuarto lugar, no ámbito da responsabilidade na orde penal. Antes da entrada en vigor do RD 4/2000 de medidas urxentes de liberalización no sector inmobiliario e transportes, eran frecuentes as resolucións penais que condenaban por delito de intrusismo a aquelas persoas que desenvolvían dita actividade sen

a habilitación necesaria. En segundo termo, cabe destacar as que condenan aos mediadores como autores de delitos de apropiación indebida pola retención de cantidades (arras ou sinal...). En terceiro termo, destacan aquelas que condenan aos corredores como autores do delito de estafa nos supostos no que mediante engano, conseguen determinar a vontade do seu cliente para realizar un acto de disposición patrimonial, que finalmente redunde en beneficio do propio intermediario. E finalmente, os mediadores tamén foron condenados como cooperadores necesarios en delitos contra a Facenda Pública⁶⁵.

No caso de que finalmente, Alfa Fogar SL decidise demandar a Mario Santos, agora asesorando a Mario, aconsellaríalle que interpuxera unha demanda reconvenicional contestando á demanda de Alfa Fogar SL, xa que, os datos do caso non encaixan en ningún ilícito penal para interpoñer unha denuncia penal.

A reconvenición é o acto procesual que realiza o demandado polo cal este formula unha pretensión contra o demandante, aproveitando o proceso que éste promoveu na súa contra⁶⁶. Ou como señala a STS de 28 de xaneiro de 1998, “é a reconvenición unha acción nova que se interpón polo demandado e se substancia no mesmo proceso e decide na mesma sentenza que a acción exercitada polo demandante” (STS 32/1998, RX\1998\118).

O fundamento da reconvenición é o mesmo que o da acumulación de accións, é dicir, a economía procesual, pois sería antieconómico, sobre todo para o demandado, que tivese que esperar a finalizar o procedemento iniciado polo actor ou incoar outro en paralelo. O máis racional e menos oneroso é que nun só procedemento se diluciden ambas pretensións, tanto a do demandante como a do demandado⁶⁷. Así mesmo, ademais da economía procesual, pódense señalar como fundamento da reconvenición razóns de coherencia, de posibilidade de compensar créditos contrarios, etc. Pero non basta que se abra un proceso para que ao mesmo as partes enfrontadas poidan levar todos os conflitos que teñan pendentes, o cal podería ser incluso contraproducente para os fins perseguidos coa figura da reconvenición. Por iso, os artigos 400 e seguintes da LAC encárganse de regular a reconvenición establecendo requisitos de diversa índole.

Os requisitos da reconvenición poden sistematizarse en obxectivos, subxectivos e formais⁶⁸. Así mesmo, a LAC regula ademais dous rexímenes diferentes, segundo se trate do xuízo ordinario ou do xuízo verbal⁶⁹. No ámbito civil, toda contenda xudicial entre as partes debe ser ventilada no proceso declarativo que corresponda. Existen dúas clases de procesos declarativos ordinarios plenarios: o xuízo ordinario e o xuízo verbal. As normas que determinan a clase de xuízo serán por razón da materia, e en defecto desta, por razón da cuantía (art.248 LAC). Neste caso, como estaríamos ante a reclamación dunha indemnización polas obrigas incumpridas, e non se atopa en ningunha das materias establecidas para determinar o procedemento, teríamos que acudir ao criterio da cuantía, si excede de seis mil euros ou o interés económico resulta

⁶⁵ LEDESMA IBÁÑEZ, M.P., GOMIS MASQUÉ, M^a. A. (DIR.), “El contrato de corretaje inmobiliario. Responsabilidad del corredor y efectos para el mediador de la crisis del contrato intermediado”. Cuadernos de Derecho Judicial, Madrid, 2007, pp.253-257.

⁶⁶ ÁLVAREZ ALARCÓN, A., “La contestación a la demanda y otras actitudes del demandado” en Derecho procesal civil, Tomo I, Santiago de Compostela, 2013, p.212.

⁶⁷ GIMENO SENDRA, V., *Derecho procesal civil*, Madrid, 2015, p. 421.

⁶⁸ *Ibidem*, pp.421-427.

⁶⁹ ÁLVAREZ ALARCÓN, A., “La contestación a la demanda y otras actitudes del demandado”, *cit*, p. 212.

imposible de calcular, estaríamos no ámbito do xuízo ordinario. E no caso de que a cuantía non excedese dos seis mil euros estaríamos ante o xuízo verbal.

En canto ao requisito obxectivo da reconvencción, consiste na introducción dunha nova pretensión no escrito de contestación á demanda. O que ocasiona unha inversión de posicións no proceso, transformando ao demandado en actor. A este requisito refírese expresamente o art. 406.1 da LAC: “ao contestar á demanda, o demandado poderá, por medio da reconvencción, formular a pretensión ou pretensións que crea que lle competen respecto do demandante”.

Agora ben, para que a reconvencción sexa procedente é necesario por un lado, que exista conexión entre ela e a demanda principal (art.406.1 LAC), requisito reiterado polo art. 438.1.II LAC, ao esixir que “exista conexión entre as pretensións da reconvencción e as que sexan obxecto da demanda principal”. E, por outro lado, que a natureza da competencia obxectiva e do procedemento o permitan. Xa que, tampouco é procedente a reconvencción “cando o Xulgado careza de competencia obxectiva por razón da materia ou da cuantía” ou “cando a acción que se exercite deba ventilarse nun xuízo de diferente tipo ou natureza” (art. 406.2 LAC). Desta regra, sen embargo, o art. 406.2 da LAC, e de conformidade co principio procesual civil de que “o xuíz que pode o máis, pode o menos”, exceptúa os asuntos que “por razón da cuantía haxa que ventilarlos no xuízo verbal”, sobre os que si se pode reconvir no xuízo ordinario, pero nunca, ao revés, no xuízo verbal. Non poden, sen embargo, acumularse nunha reconvencción, as pretensións que por razón da materia deban dilucidarse a través do xuízo verbal e isto, porque deben sustanciarse a través do correspondente procedemento especial ou sumario. Desde logo, cabe a reconvencción de pretensións que deban tramitarse a través dos procedementos ordinarios, incluída a do verbal ao ordinario, e non é procedente a dos sumarios a un ordinario⁷⁰. Tratándose de xuízos verbais, ademais do xa mencionado, debemos puntualizar que, en ningún caso se admitirá a reconvencción nos xuízos verbais que segundo a lei, deban finalizar por sentenza sin efectos de cousa xulgada (como por exemplo, no caso da tutela sumaria da posesión ou do desafiuzamento por falta de pagamento)⁷¹.

No que respecta aos requisitos subxectivos, a reconvencción, na medida en que supón o exercicio dunha pretensión polo demandado contra o actor e unha inversión das posicións procesuais, esixe, unha entidade subxectiva entre ambos, así o recoñece a xurisprudencia que nega a reconvencción fronte a terceiros (STS 570/2007 de 21 de maio (RX\2007\4344), entre outras). Conforme ao artigo 407.1, “a reconvencción poderá dirixirse tamén contra suxeitos non demandantes, sempre que poidan considerarse litisconsortes voluntarios ou necesarios do actor reconvido pola súa relación co obxecto da demanda reconvenccional”, dándose así unha situación de litisconsorcio activo. O que non se autoriza é a dirixir a pretensión contra outros codemandados que poden ser, ao mesmo tempo, litisconsortes do actor (posibilidade expresamente desterrada polo artigo 407 LAC). Tamén os litisconsortes pasivos necesarios poden interpoñer a reconvencción, pois son demandados no proceso e na súa calidade de partes necesarias, por tanto extenderaselle a todos eles os efectos da cousa xulgada. Mencionar que, o demandado reconvincente non pode converterse, a súa vez, en reconvido polo actor, xa que a

⁷⁰ GIMENO SENDRA, V., *Derecho procesal civil*, cit., pp. 421-424.

⁷¹ ÁLVAREZ ALARCÓN, A., “La contestación a la demanda y otras actitudes del demandado”, cit, p. 214.

xurisprudencia nunca admitiu a reconvencción da reconvencción, ademais do establecido nos artigos 406 e 407 da LAC⁷².

Finalmente, no que a requisitos formais se refire, a reconvencción debe ser formulada de forma expresa e clara, “en ningún caso se considerará formulada a reconvencción no escrito do demandado que finalice solicitando a súa absolución respecto da pretensión ou pretensións da demanda principal” (art.406.3 LAC). Nela debe figurar a concreta tutela xudicial que se pretende obter, sen que o demandado se limite a solicitar a desestimación da demanda. Ademais, elimínase a reconvencción implícita, permanecendo só dous supostos especiais asimilables á reconvencción implícita no artigo 408 LAC. A forma da reconvencción, ao conter unha nova pretensión, debe ser a mesma que a da demanda.

Unha vez presentada a reconvencción, o Letrado da Administración de Xustiza dará traslado ao actor e, no seu caso, aos demais litisconsortes, para que a contesten en idéntico prazo que a demanda (art. 404 LAC), é dicir, en vinte días (art.407.2).

No xuízo verbal a reconvencción debe plantexarse con anterioridade á vista, para que o actor poida formular a súa contestación nos vinte días anteriores á vista (art. 438.2 LAC, que se remite ás normas do xuízo ordinario). A contestación á reconvencción terá a mesma forma que o escrito de contestación á demanda, o actor deberá negar e contradicir os feitos, de non facelo, de conformidade co disposto no art.405.2 LAC, poden ser estimados como admitidos por “*ficta confessio*” polo xuíz⁷³.

Atendendo ás pretensións que formulase na súa demanda Alfa Fogar SL, Mario Santos debe formular a súa reconvencción tendo en conta que deberá de existir conexión coas pretensións da demanda principal. No caso de que non se dese dita conexión, aconsellaríalle a Mario Santos que iniciase un proceso pararelo (a través dunha nova demanda) demandando a Bárbara solicitando unha indemnización por danos e prexuízos polo incumprimento dos seus deberes. Non obstante, parece que entre as pretensións das partes si vai existir relación, segundo o que veremos a continuación.

Na contestación á posible demanda formulada por Alfa Fogar SL solicitando a súa remuneración polo contrato de compravenda celebrado entre Mario e Anxo e unha indemnización por incumprimento do contrato existente entre Mario e Alfa Fogar SL; Mario solicitaría a súa absolución facendo referencia ao establecido polos Tribunais, en numerosas ocasións, acerca dos requisitos que se deben dar para que o mediador teña dereito ao pagamento dunha retribución ou indemnización.

Así, de acordo co xa mencionado para resolver a cuestión anterior en canto ao pagamento dos honorario do mediador e, seguindo a STS 650/2007 de 12 de xuño (RX\2007\3719), “efectivamente, a natureza do contrato de mediación implica que o mediador debe poñer en contacto ao seu cliente con outra persoa coa finalidade de que se poida chegar a concluir un contrato (...). O mediador ten dereito a cobrar o premio sempre e cando o contrato promovido chegue a celebrarse, estando sometido, pois, á condición suspensiva da súa celebración (sentenza de 30 de marzo de 2007 e alí citadas), e así o resultado que da dereito a retribución é a perfección do contrato”. Ademais “a mediación consúmase cando se outorga ou perfecciona polo concurso da oferta e a aceptación do contrato a que tende a mediación, ou en termos da STS de 20-5-

⁷² GIMENO SENDRA, V., *Derecho procesal civil*, cit., pp. 424-426.

⁷³ *Ibidem*, pp. 426-427.

2004, o dereito a percibir a comisión xorde cando os actos inequívocos de mediación cristalizan na operación na que interviu o axente”. Segue afirmando que “a función do axente é predominantemente prexestora, sen obrigarse a responder do bo fin da operación, salvo pacto especial de garantía, sendo evidente que o seu contido obrigacional inclúe a retribución dos servizos do axente por parte de quen formula o encargo, tanto se o negocio se realiza coa súa intervención inmediata, como cando o comitente aproveita da súa xestión para celebralo directamente” (SSTS 18/12/86, 03/01/89, 11/02/91, 23/09/91)” (STS 448/2014, de 30 de xullo (RX\2014\4793)).

Por outro lado, no referente ao incumprimento do contrato, só cabe volver a dicir que, o contrato de colaboración en exclusiva foi celebrado en setembro de 2014 pola periodicidade dun ano, polo que, dámolo por finalizado en setembro de 2015, e dado que o contrato de compravenda se celebra en outubro de 2015, nese momento Mario Santos non tiña ningún tipo de vinculación con Alfa Fogar SL. Se entendesemos que o prazo de 12 meses fai referencia só ao pacto en exclusiva e o resto do contrato permanecese vixente, neste caso, atenderíamos ao xa mencionado feito da revogación. O 4 de outubro de 2015 Mario visita a Bárbara para comunicarlle que, aproveitando que vai estar na cidade, decidiu poñer pola súa conta un cartel de “véndese” nas xanelas da vivenda co seu número particular. Polo que Mario informa de que vai volver a ofertar a vivenda pola súa conta (circunstancia que provoca que a Inmobiliaria Islandia S.L. se interese pola venda da mesma). Ademais, Mario decide non facer o pagamento dos 2.000 euros que lle esixe Bárbara Novoa para que siga mediando co fin de conseguir subscribir o contrato de compravenda esperado. En vista do aquí comentado, e o xa mencionado anteriormente, podemos afirmar que Mario exterioriza a súa vontade de prescindir dos servizos contratados, e non se pode entender que existise vontade de prorrogar o contrato. Algo moi común neste tipo de contratos, onde existe unha gran desconfianza por ambas partes. O comitente pode revogar o encargo conferido á axencia inmobiliaria no momento en que perdera a confianza no profesional (STS de 15 de novembro de 2010), o que en vista dos feitos relatados parece que pasou con Mario Santos, ante a falta de noticias da Inmobiliaria Alfa Fogar S.L., que non o informou das operacións que estaba a realizar (en parte, porque a actividade de Bárbara Novoa era nula), polo que existe causa xustificada. “De manifestarse unha actitude negligente ou pouco profesional por parte da entidade mediadora, a propiedade podería resolver o contrato en base ao establecido no art. 1124 CC” (STS 713/2010 de 15 de novembro, (RX\2010\8874)).

Amais, “Transcurrido o prazo de exclusiva, nada impide acudir a outro profesional, o que se lle aboará a comisión se a venda se perfecciona grazas a súa intervención. Ademais, se o beneficiario da exclusiva frustrou a venda, pois puxo trabas a potenciais compradores que outros profesionais se encargaron despois de remover, os honorarios só se devengarán a favor destes últimos. Aínda cando se lle vendera ás mesmas persoas coas que contactara quen gozou, tempo atrás dun réxime de exclusividade (SAP A Coruña de 3 de setembro de 2012), pero cuxa xestión ningunha utilidade reportou ao propietario⁷⁴.

A aplicación analóxica dos artigos 279 C. de c (para a comisión) ou 1733 CC (para o mandato) ao contrato de corretaxe encontra respaldo na xurisprudencia do TS (STS RC.283/2005, de 25 de maio); resulta posible pola similitude que existe entre os negocios referidos, incluídos nos denominados contratos de colaboración e xestión de

⁷⁴ CABEZUELO ARENAS, A.L., “Pacto de exclusividade en el contrato de mediación inmobiliaria. No inclusión burlada por cláusula abusiva incorporada unilateralmente por la agencia”, cit., p.3

intereses alleos. A revogación, entendida como unha declaración unilateral de vontade dirixida a dar por válidamente extinguido entre as partes o vínculo contractual, é aplicable como causa de extinción ao contrato de corretaxe, sempre que concurra unha vontade revogatoria que responda a xusta causa (STS 713/2010 de 15 de novembro, RX\2010\8874).

Ademais da contestación anterior ás pretensións de Bárbara Novoa, Mario Santos sen limitarse á solicitude da súa absolución e aproveitando a oportunidade do proceso iniciado polo demandante, debe esixirlle responsabilidades a Bárbara Novoa derivadas do incumprimento das obrigas que lle son esixibles ao corredor no marco do contrato de corretaxe, introducindo unha nova pretensión.

Trátase dunha responsabilidade contractual, e dará lugar á correspondente indemnización por danos e prexuízos causados. De acordo co establecido no artigo 1101 CC, a actuación do mediador tería que quedar comprendida nos supostos de dolo, negligencia ou morosidade, aínda que esta última é difícil que encaixe xa que non pode garantir a súa actuación nun determinado prazo de tempo. Por tanto, a morosidade do mediador circunscribe á falta de actuación profesional unha vez feito e aceptado o encargo, o que deriva nunha falta de dilixencia. Moitas veces é difícil demostrar estas condutas, porque os mediadores están suxeitos a regras de mercado. En ocasións, os bens nos que se produce certa deixadez por parte do corredor débense a que o propietario está fora de lugar, é dicir, pide un prezo desorbitado, non cede ante negociacións razoables, non fai nada no inmovible para que este se volva máis apetecible, etc. Ou ben, porque a coxuntura do mercado non é a máis idónea. O que non quere dicir que a conduta do corredor sexa culposa ou negligente. A falta de actuación do mediador nestes casos mencionados, non xera responsabilidades, salvo que o inmovible fose concedido en exclusiva; seguindo ao artigo 1726 do CC no que o mandato se refire: “O mandatario é responsable, non soamente do dolo, senón tamén da culpa, que deberá estimarse con máis ou menos rigor polos Tribunais segundo que o mandato fose ou non retribuído”, polo que serán os Tribunais os que terán a última palabra⁷⁵.

Como xa mencionamos, en diversas ocasións, este tipo de contratos caracterízanse pola confianza, sendo posible tanto a revogación do solicitante do servizo como a renuncia do requerido. Por tanto, ante unha conduta que orixine responsabilidades, parece máis acertado acudir á indemnización restauradora que ao cumprimento en forma específica (art.1098 CC), xa que, a elección dun ou outro axente, faise baseándose nas súas capacidades e cualidades persoais, se se produce a perda de confianza é inevitable evitar non desexar que a persoa continúe coa actividade. O mediador non poderá eludir responsabilidades argumentando que o dano está feito, que se poña en mans doutro. Senón que, o dano deberá indemnizarse e o asunto poñerase ou non, en mans doutro mediador, segundo o que considere o cliente.

Para que esta indemnización sexa efectiva deben concurrir certos requisitos a saber: “que o incumprimento sexa imputable ao mediador, que non se poida cumprir de forma específica, que exista un dano resarcible e probado non só na súa existencia senón tamén na súa cuantía, e finalmente a relación de causalidade entre o incumprimento e o dano que se alega”⁷⁶.

⁷⁵ GARCÍA-VALDECASAS, F.J., Precontractualidad inmobiliaria, actividad de intermediación y seguridad jurídica, Granada, 2016, pp.120-121, tese doutoral inédita, dispoñible en <http://hdl.handle.net/10481/42881>

⁷⁶ Ibidem, pp. 121-122.

Por tanto, Mario Santos debe demostrar que o corredor non actuou coa dilixencia que lle era esixible, é dicir, debe acreditar as obrigas infrinxidas polo intermediario e o feito de que o corredor se comportase con dolo ou negligencia.

Frente a unha xurisprudencia minoritaria (STS de 17 de decembro de 1986, (RX\1986\7450), entre outras) que defende que, o incumprimento das obrigas dos axentes inmobiliarios establecidas no seu Regulamento, non afecta aos honorarios dos axentes inmobiliarios e refírense a infraccións de carácter administrativo, que non teñen sanción na orde xurisdiccional civil, existe unha maioritaria xurisprudencia que defende que esta falta de profesionalidade do axente inmobiliario é un elemento determinante na imputación da responsabilidade⁷⁷.

Se ben é certo que, maioritariamente, a ausencia da prestación do servizo de mediación xeralmente non determina a responsabilidade do mediador. A pesar da bilateralidade do contrato de mediación, na práctica non soemos encontrar sentenzas que condenen ao mediador por omisión da súa actuación. Esta falta de actividade profesional non soe xerar responsabilidade por danos, pero si impide, xeralmente, o cobro dos honorarios.

Pola contra, si orixina responsabilidade de danos non salvagardar a legalidade no acto intermediado, entendido como o coñecemento das leis que rixen o negocio inmobiliario e velar polo cumprimento desa legalidade; así mesmo, facilitar ás partes información non veraz con trascendencia a hora de dar o consentimento e, ocultar ás partes (con ou sen intención) información con trascendencia no consentimento daquelas⁷⁸.

⁷⁷ Ibidem, p.124.

⁷⁸ Ibidem, pp.128-129. O autor da tese doutrinal citada analiza numerosas sentenzas para chegar a dita conclusión e que me parece de relevancia mencionar. O autor distingue, por un lado, a desestimación das demandas de cobros de honorarios sen que se orixine indemnizacións a cargo do patrimonio do mediador. E por outro lado, a estimación de demandas de clientes polas que se reclama indemnización de danos e prexuízos derivados da incorrecta xestión do mediador xa por non salvagardar a legalidade, xa por razón da información que manexa. Exemplos do primeiro: SAP MADRID 5 de decembro de 2006 (EDJ2006/395392): Non exclusiva. Perfección por intervención de segunda inmobiliaria; SAP MADRID 4 de decembro de 2006 (EDJ 2006/395658): Só ensinou a vivenda. Non puxo de acordo coa vendedora; SAP CIUDAD REAL 28 de novembro de 2006 (EDJ 2006/346425): Falta de lexitimación ad causam (art.1257 CC). Dúas Inmobiliarias; cada unha ligada co seu cliente. Unha non pode demandar a ambas partes; SAP TOLEDO 27 de novembro de 2006 (EDJ 2006/362881): Folla de visita insuficiente para acreditar xestión a favor do comprador. Só paga o vendedor. Presúmese que o comprador non paga salvo pacto expreso. Presunción da gratuidade; SAP MADRID 14 de novembro de 2006 (EDJ 2006/385937): Arras penitenciais non perfeccionan o contrato; SAP BALEARES 8 de novembro de 2006 (EDJ 2006/319611): Só se tramitou a venda. O mediador non interviú na perfección do contrato; SAP A CORUÑA 30 de outubro de 2006 (EDJ 2006/313126): Non existe folla de encargo. Falta de proba; AP MADRID 30 de outubro de 2006 (EDJ 2006/373754): Arras confirmatorias condicionadas á aceptación do vendedor; SAP MADRID de 23 de outubro de 2006 (EDJ 2006/373258): Arras penitenciais non perfeccionan o contrato e; STS de 27 de xuño de 2013: Mala fe do mediador ante a deslealdade de entorpecer a consumación dos contratos nos que intermediou e incumprimento contractual ao demandar a resolución de ditos contratos e non axustarse ás instrucións do mandante. En canto aos exemplos do segundo: Trátase de sentenzas que exclúen o cobro dos honorarios nos seguintes supostos: Cando o negocio se perfecciona a través do trato directo entre as partes, sendo o mediador quen as puxo en relación; cando intervéñ un segundo mediador, a pesar de que foi o primeiro o que puxo inicialmente en relación as partes e; cando a operación se cerrase ao retomar as partes a negociación pasando por alto ao mediador que inicialmente interviú sen conseguir chegar a perfección, suposto moi frecuente. Podemos mencionar as seguintes sentenzas: SAP BALEARES 22 de setembro de 2006 (EDJ 2006/312440): A Inmobiliaria (mandatario do vendedor) acepta arras penitenciais do comprador e non o comunica a aquel que vende a terceiro (responsabilidade solidaria do mandatario por incumprimento de obrigas para co comprador); SAP BARCELONA 4 de setembro de 2006 (EDJ/413438): Erro nas condicións da cousa que deron motivo a celebrar o contrato xa que a vivenda constaba “administrativamente” como local, o que produxo inseguridade xurídica que entorpece a pacífica posesión. O mediador, en quen confiaba o comprador, debe entender e coñecer sobre regulación da habitabilidade e ocupación de inmobles

Por tanto, a pesar do anteriormente comentado, a miña recomendación sería que solicitase a indemnización en base, en primeiro lugar, ao incumprimento dos deberes impostos ao corredor. Alfa Fogar SL non cumpriu a obriga principal de realizar unha actividade mediadora tendente a que se celebrase o contrato de compravenda, pois “o requisito de “poñer en relación” ás partes, vendedora e compradora, en un contrato de intermediación inmobiliaria, non pode estimarse colmado polo simple dato de “ensinar” ou visitar a vivenda en cuestión cunha suposta compradora, aínda que sea en presenza da propietaria, aínda despois sea esta quen, en definitiva, adquira o inmovible. Mediar supón un “plus” de actividade que non se produciu no presente caso. Ensinar un piso ou unha vivenda a un posible cliente comprador, aínda que se teña o encargo de venda, e desentenderse posteriormente dun seguimento da operación, sen informar á propiedade do resultado da visita, nin ofrecer ao visitante como posible comprador, nin detallar as súas circunstancias persoais coñecidas, nin a posible cantidade que sobre o prezo inicial de saída do produto se encontra disposto a pagar e en que condicións, non é, dende logo, labor acabada de mediación, nin pode sosterse que se cumprixe a obriga de poñer en relación ás futuras partes contratantes”(SAP Baleares, Sección 4ª, de 13 de outubro de 2004). Pois son os Tribunais os que determinarán se neste caso procede ou non, responsabilidade por danos.

En segundo lugar, debido ao incumprimento doutra das obrigas do mediador, a de dar conta das súas operacións e ter informado ao cliente da marcha da súa xestión; xa que Alfa Fogar SL tampouco o levou a cabo.

E finalmente, que se cuestionase a existencia ou non, da boa fe (art.1258 CC), xa que, esta entendida no sentido de confiar no bo facer da contraparte, é dicir, na boa función mediadora do corredor, pódese entender vulnerada polo feito de que, Bárbara Nova frustrou á posíbel compravenda ao mentir a ambas partes sobre a situación da vivenda. Ao igual que, solicitando certas cantidades aisladas cando, como xa se ten mencionado en diversas ocasións ao longo do documento, o mediador ten dereito a cobrar a comisión sempre e cando o contrato promovido chegue a celebrarse, estando sometido, pois, á condición suspensiva da súa celebración, o que da dereito a retribución é a perfección do contrato (STS 650/2007 de 12 de xuño, (RJ\2007\3719)).

asegurándose da información dispoñible e; SAP ALAVA 15 de xuño de 2006 (EDJ 2006/404660): Responsabilidade do Axente por intervir na venda da vivenda para rehabilitar con subvencións públicas, xa que a vivenda non cumpría os requisitos para obter o diñeiro público (non basta información telefónica emitida polo Axente aínda aceptado polo comprador). Incumprimento normativa protección consumidores (RD 515/1989 de 21 abril).

5. Anexo.

5.1 Diferenzas fundamentais entre os contratos de colaboración⁷⁹:

	Comisión	Corretaxe ou mediación	Axencia
A duración	Tracto instantáneo	Tracto instantáneo	Relación estable e duradeira no tempo
Posibilidade de representación ou autorización para contratar	Existe	Non existe. Só aproximación entre o vendedor e comprador	Existe
Posibilidade de cláusula de exclusividade	Existe	Existe	Existe
Posibilidade de revogación	Existe	Existe	Non cabe neste contrato se se pactou por tempo determinado. Só si existe preaviso e cando se pactou por tempo indefinido, con antelación suficiente e boa fe
Interés	Defende o interés do que o contrata. Baixo as instrucción do comitente	Imparcial entre as partes	Defende o interés do que o contrata
Remuneración	Depende da consumación do contrato	Depende do perfeccionamento do contrato final	Segundo a actividade realizada

⁷⁹ Elaboración propia a partir de MONTÉS PENADÉS, V.L., GOMIS MASQUÉ, M^aA (DIR) “El encargo”, La *intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial, Madrid, 2007, pp.64-66.

5.2 Formularios⁸⁰:

Algo que dificulta, normalmente, o contrato de corretaxe é a inexistencia moitas veces por escrito do mesmo. Aínda que os contratantes poden establecer as cláusulas que consideren, en virtude do artigo 1255 do CC, e estes pactos serán obrigatorios calquera que sexa a forma (art.1278 CC), xa que non existe unha forma predeterminada, convén incluír unha serie de formularios para que conste dito contrato por escrito. Así mesmo incorpóranse outros, que se dan frecuentemente na práctica, como pode ser o formulario de reclamación xudicial de honorarios.

1) Contrato de corretaxe ou mediación.

En.....a...de.....de....

Dunha parte Don....., DNI, con domicilio profesional en..... .

E de outra parte Doña....., DNI, veciña de....., con domicilio en..... .

Ambos interveñen no seu propio nome e dereito e a tal efecto,

MANIFESTAN

- I. Que Don....., Axente da Propiedade Inmobiliaria colexiado nº....., do Colexio de Axentes da Propiedade Inmobiliaria de....., dedícase profesionalmente á intermediación inmobiliaria.
- II. Que Doña....., propietario do inmovible sito en, desexa proceder á súa venda polo que encomenda dita xestión ao API, D....., quen acepta o referido encargo, someténdose ao presente contrato de corretaxe inmobiliario ás seguintes,

CLÁUSULAS

PRIMEIRA.- Que a descripción exacta do inmovible obxecto do contrato pretendido é a seguinte: "...".

Encóntrase inscrita no rexistro da Propiedade ao tomo..., libro..., folio... .

SEGUNDA.- Que manifesta o seu propietario que a mencionada vivenda encóntrase libre de cargas e inquilinos, e ao corrente dos pagamentos periódicos que afectan á finca como IBI, cota da Comunidade de Propietarios, etc.

TERCEIRO.- Que o prezo polo que propón o propietario inicialmente se venda a finca é de.....€.

CUARTO.- O encargo efectúase sen o carácter de exclusividade, polo que (comitente), ten a liberdade de propor o citado encargo a outros Axentes da Propiedade Inmobiliaria. *Outra posible opción sería que si existise pacto de exclusividade:* O encargo efectúase co carácter de exclusividade, durante o prazo de tres meses, quedando enterado o cliente polo presente pacto de exclusividade e durante o prazo dito, non poderá encomendar a outro Axente da Propiedade Inmobiliaria a venda da vivenda descrita.

QUINTO.- O prazo de duración do presente contrato será de tres meses, transcurrido o mesmo sen que se levase a cabo a venda da vivenda, o encargo considerarase prorrogado mes a mes, salvo que calquera das partes comunique á outra, nos cinco primeiros días de cada mes, a súa vontade de non renovar.

SEXTO.- Polo transcurso do prazo de duración do contrato estipulado sen que o Axente da Propiedade Inmobiliaria conseguise a localización da contraparte do

⁸⁰ CREMADES P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, cit, pp. 365-372.

contrato de compravenda pretendido, non se devengará a favor da (comitente) indemnización algunha. Do mesmo xeito, tampouco adeudará cantidade algunha esta última, polos gastos que poida devengar o Axente da Propiedade Inmobiliaria, pola oferta e mantemento na súa carteira de clientes, do encargo obxecto do presente contrato, salvo que por parte da (comitente), non se proceda a comunicar nun prazo de 48 horas, a venda do inmovible sen a intervención deste último, pois en este caso será responsable dos gastos ocasionados ao Axente da Propiedade Inmobiliaria referente ao mencionado encargo e devengados a partir da data da venda.

SÉPTIMO.- Os honorarios do Axente da Propiedade Inmobiliaria consistirán na cantidade de ...€/ *ou ben pódese dicir*: Os honorarios do Axente da Propiedade Inmobiliaria consistirán na cantidade que resulte de aplicar o 3 por 100 ao importe polo que finalmente se perfeccione a venda, e consideraranse devengados a favor do corredor dende a perfección do contrato de compravenda, é dicir, dende que haxa acordo no prezo e na cousa obxecto do contrato polas partes.

Os honorarios serán pagados na súa totalidade pola (comitente)/ *ou ben pódese pactar*: A (comitente) só pagará a metade os honorarios estipulados, polo que o corredor deberá convenir coa contraparte do contrato de compravenda o pagamento da outra metade dos honorarios.

OCTAVA.- Autorízase ao Axente da Propiedade Inmobiliaria a percibir a cantidades a conta da venda, obrigándose a comunicálo de forma inmediata á comitente, e cuxa aceptación e recepción pola (comitente) equivaldrá á perfección do contrato de compravenda encomendado.

NOVENA.- A (comitente) fai entrega neste mesmo acto ao Axente da Propiedade Inmobiliaria, das chaves da vivenda, co obxecto de que este último poida mostrar a mesma a quen poidese interesar. Así mesmo autoriza a colocación de carteis anunciadores da venda nun lugar visible do inmovible, e a que publicite a venda do mesmo nos medios de comunicación que considere oportunos.

-Sinaturas-

2) Nota de encargo.

Doña.....encarga a Don....., na súa calidade de Axente de Propiedade Inmobiliaria de.... (nº de colegiado), con despacho aberto ao público en....., a mediación profesional da seguinte operación:

Venda de local da súa propiedade sito en.....coas seguintes condicións..... .

O presente encargo efectúase polo prazo de.....meses, prorrogable mes a mes, se ningunha das partes comunica á outra a súa vontade de non prorrogalo con sete días de antelación, facéndose constar así mesmo que dito encargo se fai sen o carácter de exclusiva.

Os honorarios do Axente de Propiedade Inmobiliaria devengaranse unha vez que haxa quedado perfeccionado o contrato pretendido e ascenderán a.... .

En..... a de.....

-Sinaturas-

3) Rexistro de Visitas.

Doña..... reconece visitar en compañía de...., que llo mostra na súa calidade de empregado da Axencia Inmobiliaria....., e o fai pola intención do primeiro de adquirir un inmovible de similares características.

A suscripción do presente documento é só a efectos de deixar constancia da referida visita, e sen que do mesmo se deriven obrigas con respecto ao negocio pretendido.

-Sinaturas-

4) Cláusula no contrato principal.

As partes comparecientes manifiestan neste mesmo acto, que a presente compravenda, se leva a cabo coa intervención profesional do Axente da Propiedade Inmobiliaria D....., polo que se devengan uns honorarios profesionais ao seu favor pola referida mediación que ascenden á cantidade de€, que serán pagados por ambas partes (ou por comprador/ou por vendedor), á sinatura da escritura pública de venda (ou ben, son pagados neste mesmo acto, servíndose o presente como fiel carta de pagamento).

5) Reclamación xudicial de honorarios.

AO XULGADO

D....., con DNI....., con domicilio en....., ante o Xulgado comparezo e como mellor proceda en Dereito, DIGO:

Que por medio do presente escrito formulo PETICIÓN INICIAL DE PROCESO MONITORIO⁸¹, na reclamación de€ contra D..... con domicilio en..... .

Fundamento a petición nos seguintes,

FEITOS

PRIMEIRO.- O crédito que se reclama ten a súa orixe na intervención profesional do que subscribe como Axente da Propiedade Inmobiliaria e en relación coa mediación para a venda do inmovible sito en.....

SEGUNDO.- Dita venda tense encomendada polo propietario do inmovible D.... contra o que agora se dirixe esta petición inicial de procedemento monitorio.

Acompáñase como documento nº1 nota de encargo debidamente asinada polo demandado⁸².

TERCEIRO.- En data..... subscribeuse entre o demandado e Doña....contrato de compravenda do inmovible descrito no feito primeiro, grazas á intervención profesional do que subscribe, ascendendo os honorarios á cantidade de€, polo que se emiteu a correspondente factura que resultou impagada polo demandado.

Acompáñase como documento nº2 a referida factura, e como documento nº3 burofax remitido ao mesmo en reclamacións da cantidade.

⁸¹ Acudir ao art. 812 e ss da LAC para ver se procede o proceso monitorio na reclamación dunha débeda.

⁸² Acompañarase documento acreditativo como o contrato de corretaxe, ou calquera outro documento que apareza asinado polo deudor ou co seu selo (art.812.1 da LAC). Tamén se poderán acompañar facturas, albaráns de entrega, certificacións, telegramas, telefax, ou calquera outro documnto que, aínda unilateralmente creados polo acreedor, sexan dos que habitualmente documentan os créditos e deudas en relacións da clase que apareza existente entre acreedor e deudor (art. 812.2 da LAC).

Aos anteriores feitos son de aplicación os seguintes,

FUNDAMENTOS DE DEREITO

I.- Corresponde a competencia ao Xulgado ao que me dirixo, por ser o domicilio do deudor segundo establece o artigo 813 da LEC.

II.- O que subscribe comparece persoalmente e sen valerse de avogado e procurador, por non ser preceptivo para formular a petición inicial do proceso monitorio, segundo dispoñen os artigos 23.2.1º, 31.2.1º e 814.2 da LEC.

III.- Procede a tramitación da presente reclamación de cantidade polo proceso monitorio, ao fundarse a mesma en documentos recollidos no artigo 812 da LEC.

Polo exposto

SUPUNICO AO XULGADO: Que, tendo por presentado este escrito cos seus documentos e copias, se sirva admitilo, teña por formulada petición inicial de proceso monitorio, ordeando o requerimento de pagamento ao deudor D...., pola cantidade de€, con apercibimento de que, no caso de non pagar nin comparecer alegando razón de negativa ao pagamento, despacharase execución contra el.

Lugar, data e sinatura.

6. Bibliografía.

A) Doutrina

AJARDO FERNÁNDEZ, J., *La compraventa con precio determinable*, Edijus, Madrid, 2001, pp.32-54.

ÁLVAREZ ALARCÓN, A., “La contestación a la demanda y otras actitudes del demandado” en *Derecho procesal civil*, Tomo I, Andavira, Santiago de Compostela, 2013, pp. 212-215.

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (coord.); et al., *Manual de Derecho Civil (Contratos)*, Bercal S.A., Madrid, 2007, pp. 75-101.

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (coord.) et al., *Manual de Derecho Civil (Derechos Reales)*, Bercal S.A., Madrid, 2015, pp. 45-56.

BONET CORREA, J., “El contrato de corretaje o mediación”, en *Anuario de Derecho Civil*, nº4, 1951, pp.1615-1628.

BROSETA PONT, M./ MARTÍNEZ SANZ, F., *Manual de Derecho Mercantil*, Tecnos, Madrid, 2016, pp. 113-123.

CABEZUELO ARENAS, A.L., “Pacto de exclusividad en el contrato de mediación inmobiliaria. No inclusión burlada por cláusula abusiva incorporada unilateralmente por la agencia” en *Revista Aranzadi Doctrinal*, nº 10, Aranzadi S.A.U, Cizur Menor, 2016, pp.125-132.

CORTÉS, J.M., “Compraventa de inmueble y contrato de mediación o corretaje inmobiliario”, en *Revista Actualidad Jurídica Aranzadi*, nº732, Aranzadi S.A.U, 2007, pp.14-15.

CREMADES GARCÍA, P., *Contrato de mediación o corretaje y estatuto del agente de la propiedad inmobiliaria*, Dykinson, Madrid, 2009.

GARCÍA GIL, F.J., *Los contratos mercantiles y su jurisprudencia*, Aranzadi, Pamplona, 1999, pp.275-303.

GARCÍA GIL F.J./ GARCÍA NICOLÁS, L.A., *Manual Práctico da Intermediación Inmobiliaria*, Pamplona, 2006, pp.19-75.

GIMENO SENDRA, V., *Derecho procesal civil*, Ediciones Jurídicas Castillo de Luna, Madrid, 2015, pp. 421- 428.

LARA GONZÁLEZ, R., “¿Contrato de mediación o contrato de agencia? El carácter estable y continuado de la relación, en *Revista Doctrinal Aranzadi*, nº11, Aranzadi S.A.U, Cizur Menor, 2015, pp.165-172.

LEDESMA IBÁÑEZ, M.P., GOMIS MASQUÉ, M^a. A. (DIR.), “El contrato de corretaje inmobiliario. Responsabilidad del corredor y efectos para el mediador de la crisis del contrato intermediado” en *La Intermediación Inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial, Madrid, 2007, pp.253-257.

MONTÉS PENADÉS, V.L., GOMIS MASQUÉ, M^aA. (DIR.), “El encargo”, en *La intermediación inmobiliaria*, , Cuadernos de Derecho Judicial, Madrid, 2007, pp.43-88.

PACHECO JIMÉNEZ M.^a N., “La determinación del precio Fijación unilateral por una de las partes del contrato”, en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, n^o 5, Aranzadi S.A.U, Cizur Menor, 2010, pp.97-114.

PARRA BENITEZ, J.A., “El contrato de corretaje” en *Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, n^o93, Universidad Pontificia Bolivariana, Colombia, pp.75-90.

PEÑA LÓPEZ, F., “Comentario al art.1484 del CC”, en *Grandes Tratados*, Aranzadi, S.A.U., 2009.

PEREDA GÁMEZ, F.J., GOMIS MASQUÉ, M^a A. (DIR.), “Algunos efectos de la intermediación inmobiliaria en el contrato de compraventa” en *La intermediación inmobiliaria*, Cuadernos de Derecho Judicial, Madrid, 2007, pp.169-206.

PINOCHET OLAVE, R./ARANCIBIA OBRADOR, M^a.J., “Caracterización del negocio jurídico electrónico a la luz de la teoría general del acto jurídico”, en *Revista de Derecho*, n^o17, 2011, pp.23-42.

QUINTANS EIRAS, M.^a R., “Problemas suscitados en la dogmática del contrato de corretaje, con ocasión de la promulgación de la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia”, en *Cuadernos de derecho de comercio*, n^o 20, 1996, pp.89-146.

REBOLLEDO VARELA, A. L., “Compraventa a través de agente inmobiliario” en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, n^o3, Aranzadi S.A.U, Cizur Menor, 2006, pp.2497-2529.

Redacción de Noticias Jurídicas, “El TS fija la doctrina sobre el derecho a la retribución pactada por la mediación en la venta de un piso” en *Noticias Jurídicas*, 2014. Consultado o 23 de noviembre de 2016 a través de <http://noticias.juridicas.com/actualidad/noticias/3938-el-ts-fija-doctrina-sobre-el-derecho-a-la-retribucion-pactada-por-la-mediacion-en-la-venta-de-un-piso/>

RUBIO TORRANO, E., “La ley de Garantías en las Ventas de Bienes de Consumo”, en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, n^o 2, Aranzadi S.A.U, Cizur Menor, 2003, pp.1183-1185.

SÁNCHEZ CALERO, F., *Principios de Derecho Mercantil*, Tomo II, Aranzadi, Cizur Menor, 2016, pp. 147-167.

B) Xurisprudencia

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\1986\1175). Sentencia de 12 de marzo de 1986.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\1986\7190). Sentencia de 1 de diciembre de 1986.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\1986\7450). Sentencia de 17 de diciembre de 1986.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\1991\6843). Sentencia de 23 de septiembre.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\1992\4272). Sentencia de 21 de mayo de 1992.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\1992\10634). Sentencia núm. 1185/1992 de 22 de diciembre.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\1995\6982). Sentencia de 3 de octubre de 1995.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil). (Versión electrónica- base de datos Aranzadi RJ\1998\118). Sentencia núm.32/1998 de 28 de enero.

Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 3ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\1999\547). Sentencia de 21 de enero de 1999.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-buscador de Jurisprudencia del CGPJ). Sentencia núm. 783/1999 de 2 de octubre.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2000\1833). Sentencia núm. 233/2000 de 14 de marzo.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2002\2665). Sentencia núm. 261/2002 de 25 de marzo.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2002\9975). Sentencia núm. 921/2002 de 10 de octubre.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2007\2412). Sentencia núm. 348/2007 de 30 de marzo.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2007\4344). Sentencia núm.570/2007 de 21 de mayo.

España. Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2007\3719). Sentencia núm. 650/2007 de 12 de junio.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2010\3908). Sentencia núm. 174/2010 de 18 de marzo.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2010\8874). Sentencia núm. 713/2010 de 15 de noviembre.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2011\151). Sentencia núm. 860/2011 de 10 de enero.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2011\562). Sentencia núm. 762/2010 de 22 de noviembre.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2013\4984). Sentencia núm. 441/2013 de 27 de junio.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2013\7259). Sentencia de 31 de octubre.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-buscador de jurisprudencia do CGPJ). Sentencia núm. 228/2014 de 21 de mayo.

Tribunal Supremo (Sala de lo Civil, Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi RJ\2014\4793). Sentencia núm. 448/2014 de 30 de julio.

Sentenzas de AP:

Audiencia Provincial de Sevilla (Sección 5ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi AC\1997\2279). Sentencia de 15 de octubre de 1997.

Audiencia Provincial de Badajoz (Sección 1ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi JUR\2000\303172). Sentencia núm. 340/2000 de 7 de noviembre de 2000.

Audiencia Provincia de Sevilla (Sección 5ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi JUR\2005\233792). Sentencia núm.309/2005 de 20 de junio de 2005.

Audiencia Provincial de Málaga (Sección 4ª). (Versión electrónica-base de datos Aranzadi AC\2009\1067). Sentencia núm. 243/2009 de 7 de mayo de 2009.

C) Lexislación

Decreto 3248/1969, de 4 de diciembre, del Ministerio de Vivienda por el que se aprueba el Reglamento de los Colegios Oficiales. *Diario Oficial del Estado*, de 23 de diciembre, núm.306, pp.19942-19949. Consultado o 18 de decembro de 2016 a través de <https://www.boe.es/boe/dias/1969/12/23/pdfs/A19942->

[19949.pdf](#)

Ley 12/1992, de 27 de mayo, de Contrato de Agencia. *Boletín oficial del Estado*, de 29 de mayo de 1992, núm.129, pp. 18314-18317. Consultado o 23 de noviembre de 2016 a través de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1992-12347>

Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 21 de abril de 1993, núm.95, pp. 29-34. Consultado o 23 de noviembre de 2016 a través de <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1993-80526>

Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de Suelo y de Colegios Profesionales. *Boletín Oficial del Estado*, 15 de abril de 1997, núm. 90, pp. 117773-11775. Consultado o 23 de noviembre de 2016 a través de https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1997-7879

Ley de Enjuiciamiento Civil, de 7 de enero. *Boletín Oficial del Estado*, de 8 de enero de 2000, núm. 7. Consultado o 18 de diciembre de 2016 a través de <https://boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2000-323&p=20151028&tn=2>

Ley 23/2003, de 10 de julio, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo. *Boletín Oficial del Estado*, 11 de xullo de 2003, núm. 165. Consultado o 24 de noviembre de 2016 a través de <https://www.boe.es/boe/dias/2003/07/11/pdfs/A27160-27164.pdf>

REAL DECRETO 1294/2007, de 28 de septiembre, por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y de su Consejo General. *Boletín oficial del Estado*, 3 de octubre de 2007, núm.237, pp. 40196-40207. Consultado o 23 de noviembre de 2016 a través de https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2007-17283