

# EJECUTIVO

REVISTA DE ECONOMÍA Y EMPRESAS

P<sup>o</sup> Sta. M<sup>a</sup> de la Cabeza, 42 - 1<sup>o</sup>  
28045 MADRID  
Telf.: 91 539 28 50 - Fax: 91 467 37 16  
e-mail: sectorejecutivo@telefonica.net  
www.sector-ejecutivo.com

## editor-director

Juan M. Comas

## redacción

Sergio Gallego  
Alberto García  
Arturo Díaz  
Rosa Monedero  
Miguel A. Gallego  
Patricia Martín  
Sergio Checa  
Leire Mayo  
Lucas Lanuza  
Juan Miguel C. García

## colaboradores

José Antonio Fernández Cuesta  
Pilar Ferrer  
Toni Travería  
José Luis Guerrero  
*Corresponsal en Castilla-León*  
Belén Yuste  
Sonia L. Rivas  
*Sección de Cultura*

## director expansión

Manuel Romero

## fotografía

Ricardo Domingo  
Miguel A. Muñoz

## suscripciones

Telf.: 91 539 28 50

## publicidad

Sector Ejecutivo  
Susana Gallego  
Telf.: 91 539 28 50 - Fax: 91 467 37 16  
y  
Promedia Servicios Publicitarios  
Telf.: 91 730 82 15

## consejo editorial

Francisco Abril,  
*Licenciado en Derecho*  
María Teresa Estevan Bolea  
*directora general de Sitesa Ingenieros*  
Juan E. Iranzo,  
*director general del Instituto de Estudios Económicos*  
Ángel Lozano,  
*presidente de Redur*  
Manuel Palma,  
*presidente del Grupo Palma*  
Ángel Partearroyo,  
*presidente de Arevac*  
F. Javier Saguar Quer,  
*Abogado*

Distribuido por COEDIS S. A.  
08750 Molins de Rei - BARCELONA

Dépósito Legal: M - 11978 - 1997  
ISSN: 1137 - 5949

Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación sin autorización escrita del editor.



José García Berzosa,  
Socio titular de García  
Berzosa Abogados

## La inmobiliaria debe contribuir eficazmente a que las partes concluyan el negocio jurídico

Hoy en día, quien tiene que vender un piso, tiene un verdadero problema, puesto que, bien sea, porque las hipotecas están muy altas, o por la crisis económica en la que este país se ve sumergido, nadie compra, lo cual conlleva, entre otras cosas, al cierre de las inmobiliarias y a la picaresca de las que subsisten para cobrar unos honorarios, mediante unas comisiones, de las que ni siquiera son beneficiarios.

Estamos hablando del caso en el que una inmobiliaria, tras celebrar un contrato de corretaje con la propiedad, *sin exclusiva*, sobre la mediación para la venta del piso de esta última, el cual se hallaba ya anunciado en otras inmobiliarias y publicaciones, virtuales y no, reclama judicialmente a la propiedad sus honorarios, por el simple hecho de enseñar el piso a un señor que pertenece a una asociación, desechándolo de inmediato y comprarlo meses más tarde la propia asociación, tratando directamente con la propiedad, habiendo conocido el piso por una publicación. La cuestión analizada, servirá también, para aquel contrato celebrado *con exclusividad* y que después fue rescindido.

Antes de comenzar la presente exposición, este Letrado, no puede dejar de definir el contrato que una persona, jurídica o física, celebra con una inmobiliaria para gestionar la venta de su piso. En el contrato de corretaje, *el mediador ha de limitarse, en principio, a poner en relación a los futuros comprador y vendedor de un objeto determinado, pero en todo caso, la actividad ha de desplegarse en lograr el cumplimiento del contrato final...* (Stc. del T.S. de 21 de Octubre de 2000). Es decir, se entiende por la doctrina moderna que la relación jurídica entre cliente y mediador no surge exclusivamente del negocio contractual de mediación (enseñar el piso), *sino que las obligaciones y derechos exigen el hecho de que el intermediario hubiere contribuido eficazmente a que las partes concluyan el negocio* (Stc. de 2 de Octubre de 1999).

Se debe de producir, por tanto, una contribución eficaz a la conclusión del negocio, cuestión que, en el caso que nos ocupa, no se lleva a cabo, toda vez que, la intervención mediadora no se produce por la inmobiliaria que reclama sus honorarios, sino entre la asociación, que conoce la venta del piso por una publicación, y directamente la propiedad.

Es de destacar que son dos los argumentos que se deben de tener en cuenta en el presente caso. La presunción judicial, que reza el art. 386 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, existe mientras se pruebe la vinculación precisa entre el hecho probado, como es enseñar el piso de autos, y el hecho presunto, la contribución eficaz a la conclusión del negocio jurídico, y por otro lado, el art. 1.255 Co.Ci. sobre el principio de libertad de estipulación de las cláusulas del contrato de corretaje, en el que los contratantes pueden establecer las cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarias a las leyes, moral u orden público, sin que nada impida encargar la venta del piso a varios agentes mediadores donde el devengo de honorarios queda supeditado a que el contrato de compraventa tenga lugar como consecuencia de la actuación del mediador, lo que justifica la remuneración por el resultado alcanzado, sin que el derecho a la remuneración surja por la mera aportación de medios a cargo del agente, sino por la efectiva y eficaz conclusión del negocio jurídico llevada a cabo por este último.