

Cobro De Pesos Corredor Inmobiliario Cobro De Comision

JURISPRUDENCIA

Cobro de pesos. Corredor inmobiliario. Cobro de comisión Se

mantiene el fallo que hizo lugar a la demanda iniciada por el corredor inmobiliario a fin de percibir la comisión adeudada, pues se probó que el acercamiento entre el vendedor y el comprador se dio a instancias de la inmobiliaria del actor, que intermedió acercando a las partes del negocio jurídico que ellas concretaron por sí mismas. En la ciudad de San Isidro, Provincia de

Buenos Aires, a los 12 días del mes de Septiembre de 2017, se reúnen en Acuerdo los señores Jueces de la Sala Segunda de la Cámara Primera de Apelación en lo Civil y Comercial del Departamento Judicial San Isidro, doctores JORGE LUIS ZUNINO y MARIA FERNANDA NUEVO, para dictar sentencia en el juicio: "MIERES HORACIO C/ JOSE JUAN YAPUR SA S/COBRO DE SUMAS DE DINERO" causa n° SI-11146-2014; y habiéndose oportunamente practicado el sorteo pertinente (arts. 168 de la Constitución de la Provincia y 263 del Código Procesal Civil y Comercial), resulta que debe observarse el siguiente orden: Dres. Zunino y Nuevo, resolviéndose plantear y votar la siguiente: CUESTION ¿Es justa la sentencia apelada? VOTACION A LA CUESTION PLANTEADA EL SEÑOR JUEZ DR. ZUNINO DIJO: 1.- La sentencia de fs. 328 hizo lugar a la demanda

por cobro iniciada por Horacio Mieres contra José Juan Yapur S.A., condenando a la demandada a abonar al actor la suma de \$195.000, más IVA en caso de corresponder e intereses, en concepto de comisión por la gestión útil realizada por el corredor que culminó con la concreción de la escritura de compraventa de fs. 261, respecto del inmueble ubicado en la calle Juan B. Justo ... y avenida Rolón ..., de la localidad de Beccar, Partido de San Isidro. Las costas fueron impuestas a la demandada vencida. Ambas partes apelaron el pronunciamiento. 2.- Los agravios I.- A fs. 359 fundó el recurso el actor a través de su apoderado, con contestación de la contraria a fs. 393. Impugna la base considerada para calcular la comisión del 3%. El juez utilizó el precio fijado en la escritura de fs. 261, cuando a su juicio, debió contemplarse el importe ofertado por la firma Panamer S.A. mediante oferta de compra del 7 de junio de 2012. Cita precedentes de doctrina y jurisprudencia y la prueba que permite tener por cierto que este último fue el valor real de la operación. II.- A fs. 364 expresó agravios la firma demandada a través de sus letrados apoderados, contestados por el actor a fs. 380. Cuestiona la condena al pago de comisión inmobiliaria, argumentando que no existió contrato ni se encomendó la tarea al Sr. Horacio Mieres. Reconoce que encomendó a Antonio Mieres SCA. la locación del inmueble, pero nunca la venta. Sostiene que el juez ha invertido la carga de la prueba, pretendiendo que su parte acredite la inexistencia del contrato de corretaje, cuando era el actor quien debía probarlo. Se refiere a la prueba producida, para concluir que no se demostró la intermediación que alega Horacio Mieres. En subsidio, cuestiona que se establezca la comisión en el máximo legal, cuando en este caso nunca podría ser superior al 1,5%. Por último pide que en caso de mantenerse el progreso de la demanda, se impongan las costas por su orden, dado que su parte pudo considerarse con derecho suficiente para el no pago de comisión. Más cuando el único precedente escrito fue la autorización para alquilar en la que expresamente se acordó que no se abonaría comisión. 3.- El derecho del corredor público a percibir la comisión La labor del corredor público es la intermediación entre la oferta y la demanda, poniendo en contacto o aproximando a las personas que tienen interés en hacer un negocio, facilitándoles la concreción de operaciones o contratos comerciales o civiles, que concluyen directamente sus titulares (causa de esta Sala n° 107.908). Su intervención resulta eficaz en la medida que el negocio jurídico se concrete. Salvo su derecho a percibir comisión cuando el negocio se frustrare por culpa de alguna de las partes, supuesto ajeno a autos. En el caso que aquí se presenta, el corredor público Horacio Mieres (fs. 260; art. 401 del CPCC.) alegó al demandar, que desde marzo de 2012 hasta fines de 2013, tuvo a su cargo la intermediación, asesoramiento y demás servicios destinados a concretar la venta o alquiler del inmueble ubicado en Juan B. Justo ... y avenida Rolón ..., de la localidad de Beccar, Partido de San Isidro. Afirmó que con varias idas y vueltas relacionadas con el precio y formas de pago, el 7 de junio de 2012, el Sr. Alberto Manuel De Almeida, en su carácter de apoderado de la firma Panamer S.A., hizo una oferta de compra de la propiedad que trasladó al Sr. Mario Speranza, de José Juan Yapur S.A. y dio lugar a intensas negociaciones durante todo el año 2012 y parte de 2013, hasta que finalmente las partes acordaron concretar la compraventa por la suma de U\$S1.500.000 (fs. 78 vta./80; arts. 330 y ccs. del CPCC.). La escritura de fs. 261 acredita la concreción del negocio el 28 de noviembre de 2013, por el precio de \$6.500.000 (fs. 261/267; art. 401 citado). Según resulta de lo dispuesto por el art. 37 de la ley nacional n° 20.266 (t.o. ley 25.028), la comisión es debida si la terminación efectiva de la operación ha sido una consecuencia de la gestión del intermediario, es decir si existiera la relación directa que alega el actor, de causa a efecto, entre la celebración del acto de fs. 261 y la previa actividad del corredor público que reclama el cobro de la comisión.

La norma establece que la retribución se debe aun cuando iniciada la negociación por el requirente, el comitente encargare la conclusión a otra persona o la concluyera por sí mismo. Se tiende a proteger la remuneración de la actividad del

corredor ante la posibilidad de mala fe por parte de alguno de los contratantes puestos en contacto por su intermedio. Aunque lógicamente, no podría establecerse por esta vía una limitación a la libertad de contratar, determinándose que una vez que se trató con un intermediario, sea cual fuere el tiempo y las condiciones del contrato, no podría concluirse ningún negocio sin abonarle la comisión (causas de esta Sala 2 n° 35.264, reg. 109/2012 y 16.138, reg. 22/2013). La jurisprudencia ha ido precisando que esta intervención se da por supuesta cuando la operación realizada es idéntica, o sustancialmente la misma que ofreció realizar el demandado por intermedio del corredor (causa de esta Sala n° 16.138, reg. 22/2013). He traído esta cita porque la situación que se da en autos es parcialmente similar a la contemplada en la norma citada, en tanto el corredor pretende el cobro de una comisión que le es negada por una de las partes que contrataron en el negocio jurídico en el cual sostiene haber intermediado. El accionado insiste en que jamás autorizó al corredor la venta del inmueble de su propiedad.

4.- Las presunciones que forman prueba La sentencia dio razón al actor en cuanto a que fue él quien vinculó a José Yapur S.A. con la compradora Panamer S.A. -representada por el Sr. Alberto Manuel de Almeida, presidente del directorio-. Consecuentemente, reconoció su derecho a percibir la comisión, como retribución por su tarea profesional de poner en contacto a las partes. Es un hecho indiscutible que la demandada le vendió a Panamer S.A. el inmueble de autos (asiento dominial de fs. 41 y escritura de fs. 261; arts. 384, 401 y ccs. del CPCC.). Aquí de lo que se trata, es de establecer si el corredor Horacio Mieres tiene derecho a cobrarle a la enajenante comisión por dicha operación (el comprador no fue demandado y además, no se discute que cumplió esa obligación luego de concretarse el negocio; términos de la demanda y testimonio de fs. 272 vta.; arts. 330 y 456 del CPCC.). De modo que lo que cabe revisar es si efectivamente Horacio Mieres realizó la tarea profesional de poner en contacto a las partes (causas de esta Sala n° 11.988/2010 y 11.989/2010, y de la anterior Sala 1, n° 99.442). En mi parecer, se han reunido indicios claros, precisos y concordantes, que apreciados en su conjunto y conforme las reglas de la sana crítica, forman convicción acerca del inicio del negocio por el corredor, dando así certidumbre a la versión de los hechos expuesta como fundamento de la demanda (arts. 901 y ss. del Código Civil y 163 inc. 5°, 375 y 384 del CPCC.). Otorgo eficacia probatoria a los testimonios ofrecidos, pues no encuentro motivo para poner en duda el fundamento moral ni la veracidad de quienes expusieron los hechos de manera concordante, dando suficiente razón de sus dichos. No se produjo otra prueba que logre desvirtuar los relatos ni se demostró la falta de idoneidad de los declarantes dentro del plazo procesal pertinente, por lo que cabe estar a la presunción que se infiere del art. 456 del CPCC. (causas de esta Sala n° 108.222, 108.750, 110.246, 111.511, 109.793, 110.811, 15.902/09 y D 1447-6, entre tantas otras). Declaró a fs. 272 el representante legal de la compradora, quien afirmó que intermediaron en la operación de autos las inmobiliarias Venghi y Mieres. El Sr. De Almeida atestiguó que la oferta de fs. 16 no fue aceptada, y al cabo de un año y medio o dos, el señor Esperanza (por Yapur), le compró doce camiones y como parte del pago le ofreció el inmueble de la calle Juan B. Justo y Rolón. El testigo señaló que las reuniones previas fueron realizadas en la oficina del señor Esperanza y en ellas participaron el señor Gustavo López y un empleado adscrito de Mieres (señor José French). La operación se concluyó entre el señor Esperanza y el testigo, sin intermediarios (fs. 272 y vta.). El mencionado señor Gustavo López prestó declaración testimonial a fs. 273, reconociendo que como apoderado de José Juan Yapur S.A. firmó la autorización de locación de fs. 15. Al ser interrogado respecto de quién fue el corredor inmobiliario que intermedió en la operación de compraventa del bien, reconoció que trató con José French (de la inmobiliaria Mieres); agregó que estuvo en una reunión con el Sr. De Almeida (presidente de Panamer S.A.), el señor Esperanza (por José Juan Yapur S.A.) y otras personas más, en la que se conversó sobre el inmueble de autos, primero con intención de alquilarlo y luego hubo una oferta de compra (fs. 274). El corredor Jorge Alberto Venghi (fs. 281), declaró que él intervino por el comprador en la operación de compraventa entre Juan José Yapur S.A. y la firma Panamer S.A., y Mieres lo hizo por la parte vendedora. Relató que se llevaron a cabo tres o cuatro reuniones en la oficina del vendedor, en las que se plantearon distintas alternativas de compra, hasta que concretaron la operación ante el escribano que propuso la compradora (fs. 282). Tengo por acreditado por este medio que el acercamiento entre el vendedor y el comprador se dio a instancias de la inmobiliaria Mieres, que intermedió acercando a las partes del negocio jurídico que ellas concretaron por sí mismas a fs. 261. Los dichos de los testigos se corroboran con la prueba indiciaria que resulta de los correos electrónicos de fs. 18 a 27 y los recibos de la escribanía que intervino en la operación (fs. 28/30; 261/7), impresos con el membrete de Mieres Propiedades y en poder de la actora que los presentó en autos (doct. arts. 384 y ccs. del CPCC.). A ello agregó que el propio demandado reconocería la gestión de la inmobiliaria Mieres en la operación de compraventa del bien de autos, aunque alega que esa actividad habría sido requerida por la parte adquirente. Sin embargo, tal supuesto no obsta al derecho del corredor a percibir la comisión a cargo de las dos partes (art. 54 de la ley 10.973 (según ley 14.085). En definitiva, estando probada la labor útil de la inmobiliaria Mieres, cabe reconocer el derecho del actor a obtener la retribución que persigue en este proceso (con fundamento en el art. 37 de la ley nacional n° 20.266 y arts. 54 y ccs. de la ley provincial n° 10.973, texto según Ley 14085). Por lo expuesto, propongo confirmar el progreso de la demanda, rechazando el recurso de la demandada en este punto.

5.- Los términos de la condena El art. 54 de la ley 10.973 (texto según Ley 14085), establece los aranceles de los corredores públicos por

los trabajos profesionales que realicen. De acuerdo con el inciso II a) del precepto, sus honorarios por la venta de inmuebles se determinarán en el 1,5 % al 3%, a cargo de cada parte; estimando razonable que ese porcentaje se refiere al precio de la operación, que en el caso, es el que surge de la escritura de compraventa de fs. 261. La sentencia estableció la retribución total en el 3% de dicho valor (\$6.500.000; fs. 263). Considero que tanto el porcentaje, como la base que contempló el señor juez de primera instancia para establecer el monto de la condena, resultan razonables, ya que se ajustan a la normativa que rige el caso y a la realidad comercial actual; y el actor no logró probar que la escritura no refleje el valor real de la operación. En consecuencia, propongo que se confirme este aspecto del pronunciamiento, pues los apelantes no han logrado rebatir los fundamentos en los que el Magistrado basó su resolución (doct. arts. 260, 266 del CPCC.). De modo que se desestiman ambos recursos en el punto tratado.

6.- Las costas El art. 68 del CPCC. establece, como regla general, que la parte vencida en el juicio pague todos los gastos efectuados por la contraria para obtener el reconocimiento de su derecho. Pese a que el precepto prevé atenuaciones cuando el juez encontrare mérito para eximir total o parcialmente de dicha responsabilidad al litigante vencido (párrafo segundo del art. 68 citado), el criterio a aplicar a las situaciones excepcionales debe ser sumamente restrictivo, por cuanto podría desvirtuarse la regla genérica que consagra la norma procesal (arts. 68 y ss. del C.P.C.C.; causa de esta Sala n° 2456-4 del 3-8-2016 rsd. 77/2016 y causa n° 108.318, 15/9/09 R.I. 336, también de esta Sala, aunque con diferente integración). En autos la recurrente plantea la razonabilidad de su defensa, como fundamento de su reclamo de eximición de las costas causadas. Ciertamente no encuentro motivos para adoptar la solución prevista en el segundo párrafo del art. 68 citado, pues las cuestiones de mérito tienen que ver con la existencia de circunstancias particulares de la causa que permitan inferir que el vencido actuó sobre la base de una convicción razonable acerca del derecho invocado. Pero no es ello lo que ha ocurrido en el caso, pues aquella situación particular no debe sustentarse en una creencia subjetiva del justiciable, en orden a la razonabilidad de su pretensión o defensa, sino en un contexto objetivo y serio, sujeto a la apreciación judicial y que justifique la eximición (conf. Fenochietto, "Código Procesal Comentado", pág. 102, ed. Astrea, 7ª ed.; esta Sala causa n° 18655/2008 RSD 12/2012 del 15.3.12). Ello no se da en este caso, pues no ha probado la demandada que tenía razones fundadas para considerar inviable la pretensión. El hecho de no existir contrato de corretaje, como expresa al sostener el recurso (fs. 377), no obsta al derecho a percibir comisión al corredor que intermedió poniendo en contacto a las partes que finalmente concretaron el negocio. De manera que, con base en el principio general que rige la carga de las costas, propongo confirmar la sentencia en el punto en análisis, rechazando el recurso en el punto tratado. Atento a las normas que rigen la materia y la solución que planteo respecto del fondo del asunto, propicio que las costas de Alzada corran por su orden (arts. 68, ss. y ccs. del CPCC.). Por todo lo expuesto, voto por la AFIRMATIVA. Por los mismos fundamentos, la Señora jueza Doctora Nuevo votó también por la AFIRMATIVA. Con lo que terminó el Acuerdo dictándose la siguiente SENTENCIA Por lo expuesto en el Acuerdo que antecede, se confirma la sentencia en todo cuanto motivara agravio, rechazando las apelaciones, con costas en el orden causado. Se difiere la regulación de los honorarios para la etapa procesal oportuna (art. 31 de la ley 8904).

Regístrese, notifíquese y devuélvase. 022404E