

Estudio Costumbre Mercantil
Cámara de Comercio de Magangué

**COMISIÓN POR INTERMEDIACIÓN EN LA
COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES**

Agosto 2011

CONTENIDO

- **Antecedentes**
- **Estudio jurídico**
- **Objetivo general**
- **Objetivo específico**
- **Recopilación de la información**
- **Certificación de la costumbre mercantil**

Comisión por intermediación en la compraventa de bienes inmuebles

Antecedentes

Las Cámaras de Comercio están facultadas para recopilar y certificar las costumbres mercantiles surgidas en los lugares correspondientes a su jurisdicción. El estudio a determinar; cuál es la comisión que usualmente se paga al corredor o intermediario de finca raíz en la compraventa de inmuebles y la persona a quien corresponde hacer el pago en el territorio comprendido en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Magangué.

Estudio jurídico

En el contrato de corretaje de que trata esta investigación, un intermediario profesional emplea sus mayores esfuerzos para concretar un contrato de compraventa sobre un bien inmueble, labor por la cual se le debe reconocer una remuneración.

Los corredores de finca raíz ó comisionistas son personas que por su especial conocimiento del mercado se ocupan, como agentes intermediarios, de poner en relación al comprador y al vendedor de un bien inmueble, con el objeto de que éstos realicen un contrato de compraventa. El corredor no tiene ninguna relación con los contratantes, no participa en la celebración del contrato de compraventa

del inmueble, sino que es un profesional independiente que promueve un negocio¹.

Las obligaciones del corredor pueden resumirse así:

- (i) Mantener informadas a las partes sobre las actividades que realiza, para la conclusión del negocio.
- (ii) Atender las instrucciones impartidas por las partes. Por ejemplo, el corredor no puede informar a un posible comprador de un inmueble un precio diferente al que fue propuesto por el vendedor.
- (i) El corredor debe llevar libros especiales, en los cuales anote un registro de todos los negocios en los que interviene, con indicación del nombre y domicilio de las partes que lo celebran, la fecha y la cuantía de tales negocios y la remuneración obtenida.

El corredor sólo tiene derecho a la remuneración cuando se realice efectivamente el negocio en el que interviene.

La remuneración para el corredor es la acordada con las partes, es decir para nuestro caso con el vendedor y el comprador de un inmueble. A falta de acuerdo con las partes, la remuneración para el corredor, según lo dispone el Código de Comercio, será la establecida por la costumbre y en su defecto la establecida por los peritos²

Ahora bien, la costumbre mercantil cumple una función integradora, consistente en completar determinadas disposiciones de la ley, en las que expresamente se invocan las prácticas de los comerciantes. En el presente caso, se observa que el Código de Comercio permite la aplicación de la costumbre para determinar cuál es la remuneración que se debe pagar al corredor en la compraventa de inmuebles, siempre que no exista un acuerdo o convenio al respecto entre las partes contratantes.

El Contrato de Compraventa:

¹ Artículos 1340 y ss. del Código de Comercio.

² Artículo 1341 del Código de Comercio.

Es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra (compradora) a pagar por ella un cierto precio, en dinero o signo que lo represente.³

El Código Civil define la compraventa como “un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio”.⁴

El Código de Comercio dispone que la compraventa es “un contrato en que una de las partes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa y la otra a pagarla en dinero. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio.

“Cuando el precio consista parte en dinero y parte en otra cosa, se entenderá permuta si la cosa vale más que el dinero, y venta en el caso contrario.

“Para los efectos de este artículo se equiparán a dinero los títulos valores de contenido crediticio y los créditos comunes representativos de dinero.”⁵

Características del contrato de compraventa

El Contrato de compraventa es un:

- Contrato nominado o típico, puesto que se encuentra reglamentado en la ley.
- Contrato bilateral, ya que obliga tanto al vendedor como al comprador de la cosa.
- Contrato oneroso, requisito esencial porque si no, no existiría compraventa sino que derivaría en uno de donación.
- Contrato consensual, se perfecciona por el mero consentimiento de las partes.
- Contrato conmutativo, el precio que paga el comprador es equivalente al valor de la cosa que se transfiere.

El contrato de compraventa de inmuebles:

En materia de inmuebles, el Código Civil establece que la compraventa de bienes raíces no se reputa perfecta mientras no se haga a través de escritura pública, convirtiendo dicho contrato, además de solemne, en contrato que requiere para su

3 http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_compraventa

4 Artículo 1849 C. C.

5 Artículo 905 C. Co.

existencia de prueba sustancial, con lo cual si se omite el requisito de la escritura pública, el contrato no existe.

Por su parte, el Código de Comercio establece que la tradición del dominio de bienes raíces requerirá además de la inscripción del título en la correspondiente oficina de registro de instrumentos públicos, la entrega material de la cosa.

Es por ello que la doctrina tradicional discute la naturaleza probatoria de la tradición en general, y del contrato de compraventa mercantil de bienes inmuebles en particular. Algunos sostienen que se trata de un contrato cuya prueba es solemne, otros que su prueba es sustancial y otros que su prueba es real.

Consideraciones de la Corte Suprema de Justicia:

Existen dos actos distintos y sucesivos: el contrato en si mismo y el registro: "El registro efectúa la tradición del dominio. Cada uno de estos actos tiene su propia finalidad, como ya se dijo. El primero solemniza el acuerdo de voluntades y crea el vínculo de derecho y las obligaciones respectivas entre los contratantes. Verifica la tradición del segundo. Se ve por lo anterior que sería violatorio del artículo 1857 del Código Civil exigir para perfeccionamiento de los contratos a que esa norma se refiere, no solo la solemnidad que de suyo ostenta la escritura pública, si no, además, su registro instituido por el legislador como medio para transferir el dominio (....)".⁶

En el mismo sentido, la Corte considera que la compraventa sobre inmuebles queda perfecta desde que las partes convienen la cosa y el precio y otorgan la correspondiente escritura pública, pues "el registro del contrato en la oficina correspondiente no forma parte de la solemnidad misma puesto que cumple otros fines, entre ellos, efectuar la tradición del derecho de dominio."⁷

La costumbre mercantil como fuente de derecho:

El Código de Comercio atribuye a la costumbre mercantil la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríe manifiesta o tácitamente, siempre que los hechos constitutivos de la misma sean públicos, uniformes y reiterados.

Respecto de la ley, la costumbre es una fuente subordinada y subsidiaria pero que a través de los tiempos se mantiene como fuente de derecho y aporta al sistema jurídico flexibilidad y efectividad.

⁶ Corte Suprema de Justicia, Cas. Civil, sentencia julio 28 de 1985, publicada por Legis editores en Código Civil y legislación complementaria, página 805.

⁷ Sala de Cas. Civil, sentencia 103 julio 16 de 1993, M.P. Nicolás Bechara Simancas.

Prueba de la costumbre mercantil

Las Cámaras de Comercio se encuentran autorizadas legalmente para recopilar y certificar la costumbre mercantil surgida en el lugar donde haya de cumplirse las obligaciones o prestaciones o donde hayan surgido las relaciones jurídicas correspondientes.⁸

La presente investigación se inicia teniendo en cuenta las facultades de las cámaras de Comercio para recopilar y certificar las costumbres mercantiles surgidas en los lugares correspondientes a su jurisdicción, la presente tiene como fin determinar el monto de las comisiones que se pagan en la compraventa de inmuebles y la persona a quien corresponde hacer el pago.

Objetivo general

Determinar la comisión que usualmente se paga a un intermediario de finca raíz (persona natural o jurídica) en la compra y venta de inmuebles ubicados en La jurisdicción de la Cámara de Comercio de Magangué, cuando el negocio se realiza efectivamente.

Objetivos específicos

- Determinar el porcentaje de comisión que se paga al corredor de finca raíz, cuando se trata de inmuebles ubicados en La jurisdicción de la Cámara de Comercio de Magangué.
- Verificar a quién corresponde pagar la comisión en los contratos de compraventa de inmuebles, cuando el negocio se realiza efectivamente.

Recopilación de la información

⁸ Artículos 3, 6 y 86 numeral 5 del Código de Comercio.

De acuerdo con la metodología utilizada en la recopilación y certificación de la costumbre mercantil, la Cámara de Comercio de Magangué desarrolla una investigación en una serie de etapas que comprenden, entre otras actividades, la identificación del grupo de estudio y de las necesidades de información. En esta etapa, se recogen las bases de datos de los grupos objetivos que practican la costumbre y se selecciona una muestra representativa de población, a la cual se aplican encuestas telefónicas y/o personales. Esto con el fin de verificar si la práctica estudiada reúne los requisitos de la costumbre (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia).

1. **Uniformidad:** Los hechos que constituyen costumbre deben ser ejecutados de igual manera por el sector económico o grupo que realiza la práctica.
2. **Reiteración:** La práctica o uso debe repetirse por un cierto tiempo, es decir, debe ser constante y no simplemente transitoria o esporádica.
3. **Obligatoriedad:** La costumbre mercantil debe considerarse obligatoria por quienes la practican.
4. **Publicidad:** La costumbre mercantil debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican.
5. **Vigencia:** La costumbre mercantil se debe estar practicando en la actualidad.
6. **Conforme a derecho:** La costumbre no podrá en ningún caso ser contraria a la ley.
7. **Materia mercantil:** La costumbre debe referirse a prácticas comerciales.

Aspectos más importantes de la presente investigación:

Grupos objetivos investigados:

- ◆ Empresas de finca raíz o inmobiliarias
- ◆ Compradores y/o vendedores de inmuebles
- ◆ Notarias

Método de investigación: Muestreo

Metodología utilizada: Encuesta estructurada con aplicación telefónica y/o personal.

Marco de investigación: 25 registros.

Muestra seleccionada: 8 personas jurídicas y naturales dedicadas al negocio de finca raíz y 10 comerciantes, compradores y/o vendedores de inmuebles y 7 notarias.

Los resultados de las encuestas aplicadas entre las personas que conforman la muestra seleccionada son los siguientes:

¿Cuando se realiza efectivamente un negocio de compra y venta de inmuebles por intermediación se suele pagar un % por concepto de comisión? ¿cual es el valor % de esa comisión?

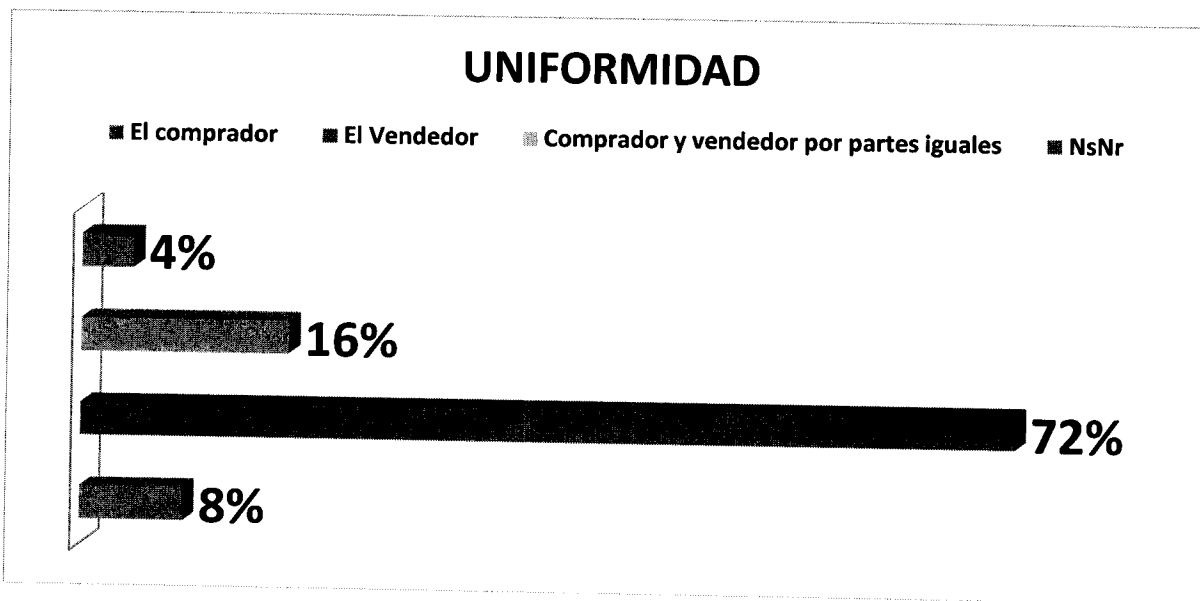
	Frc.	%
Si	24	96%
No	1	4%
Ns/Nr	0	0%

Comisión	Respuestas	Porcentaje
0,25	0	0%
0,5	0	0%
1	0	0%
2	2	8%
2,5	1	4%
3	15	60%
4	0	0%
5	5	20%
12	0	0%
NsNr	2	8%
	25	100%

UNIFORMIDAD:

El comprador	2	8%
El Vendedor	18	72%
Comprador y vendedor por partes iguales	4	16%

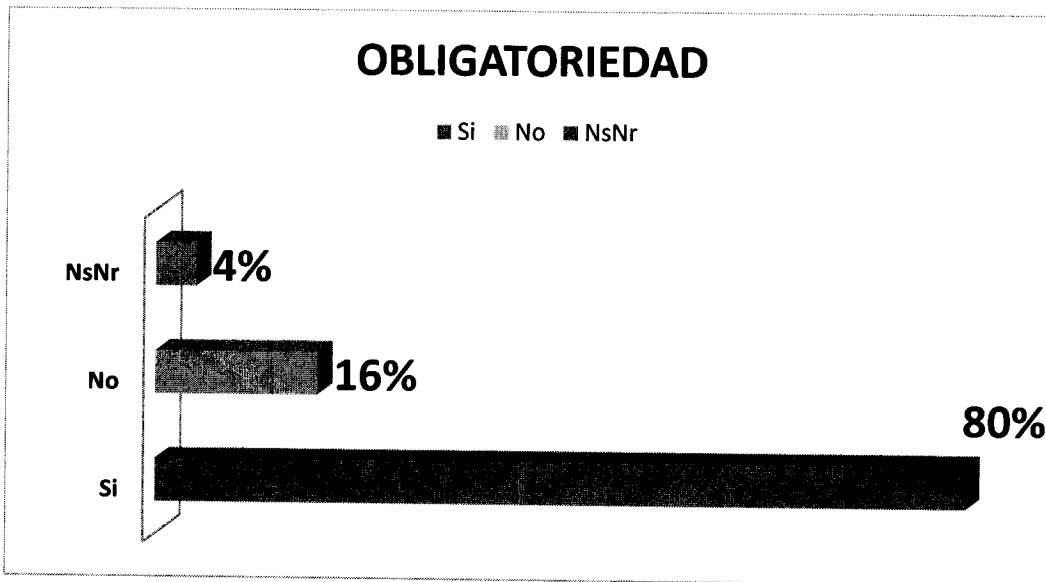
NsNr	1	4%
Total	25	100%



OBLIGATORIEDAD:

¿Considera usted que es obligatoria la comisión cuando la compraventa de inmuebles es intermediada?

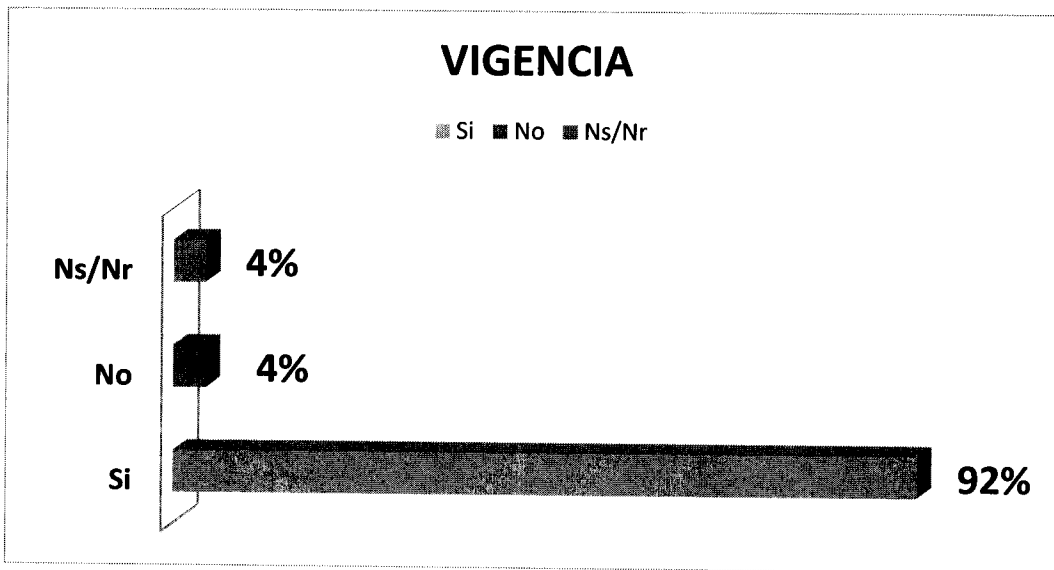
Si	20	80%
No	4	16%
NsNr	1	4%
Total	25	100%



VIGENCIA:

¿En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?

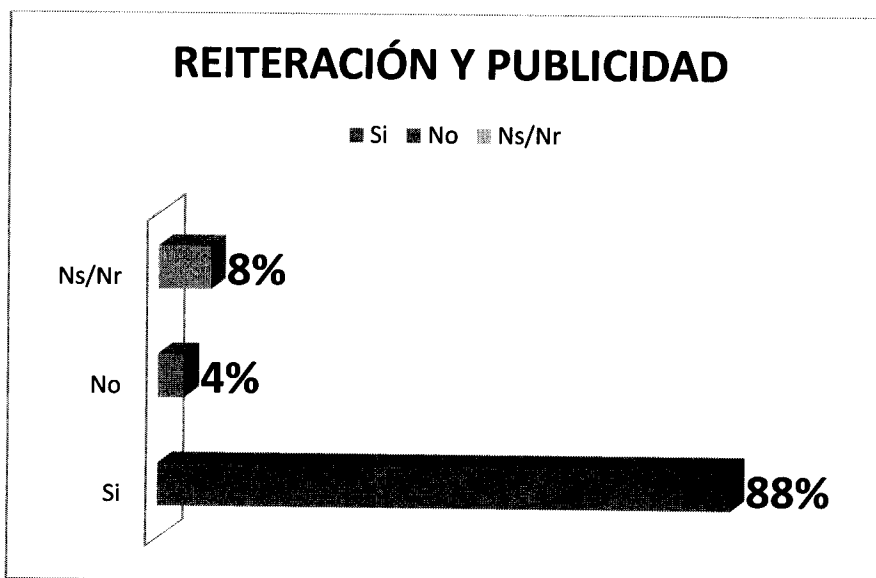
Si	23	92%
No	1	4%
Ns/Nr	1	4%
Total	25	100%



REITERACIÓN Y PUBLICIDAD

¿Considera que la práctica mercantil descrita anteriormente es conocida y utilizada dentro del sector inmobiliario?

Si	22	88%
No	1	4%
Ns/Nr	2	8%
Total	25	100%



Verificación de los resultados de la Costumbre Mercantil

Conforme a la metodología adoptada por la Cámara de Comercio de Magangué, exige que las preguntas relacionadas con los requisitos de la Costumbre Mercantil (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia), arrojen un porcentaje mínimo del 70% de respuestas afirmativas.

Los resultados de las encuestas aplicadas entre las personas que conforman la muestra seleccionada son los siguientes:

Uniformidad	72%
Reiteración	88%
Obligatoriedad	80%
Vigencia	92%
Publicidad	88%

Como se puede observar, cada uno de los criterios adoptados en la metodología arroja un porcentaje superior al 70% de respuestas afirmativas, por lo que se concluye que, existe Costumbre Mercantil respecto comisión que usualmente se paga al corredor o intermediario de finca raíz en la compraventa de inmuebles



Certificación de la Costumbre Mercantil

La Cámara de Comercio de Magangué en cumplimiento de la función establecida en el numeral 5 del artículo 86 del Código de Comercio y luego de haber adelantado una investigación Jurídica y estadística en la cual verificó que la práctica certificada como costumbre mercantil no es contraria a la ley comercial, que es pública, uniforme y reiterada en el territorio que conforma su jurisdicción, para la fecha en que la certificación fue aprobada y que las personas que participan en ella la entienden como obligatoria cuando no han convenido algo diferente,

CERTIFICA:

Comisión por intermediación en la compraventa de bienes inmuebles

En Magangué., existe la costumbre mercantil de que en el contrato de comisión para la celebración de la compraventa del bien inmueble el vendedor del bien inmueble pague al comisionista el 3% del valor de inmueble, cuando por la intermediación del comisionista se ha logrado celebrar un contrato de compraventa del bien inmueble.

Esta costumbre mercantil sólo puede ser invocada como fuente de derecho, cuando no exista una estipulación contractual sobre la misma obligación a que se refiere la práctica. En consecuencia, las personas que participan en la práctica certificada como costumbre mercantil, conservan autonomía para convenir algo distinto, y la presente certificación no puede ser invocada para alegar que la ley no permite llegar a un acuerdo, que tenga un contenido diferente a la práctica certificada como costumbre mercantil.

Fecha de expedición: La presente Certificación se basa en una investigación realizada entre el 18 de Julio al 22 de Agosto de 2011 y en la aprobación de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Magangué, Resolución No. ___ Acta No. 664 de 2011.

CARLOS MONTES ANAYA
Presidente Junta Directiva

HENRY BORRE ATHIAS
Director Ejecutivo

P/P: HASSAN CASTILLA



ENCUESTA SOBRE COSTUMBRE MERCANTIL

CÓDIGO : CCMRFE-8

VERSIÓN : 01

FECHA : 01/06/2011

DATOS GENERALES

NOMBRE Y APELLIDOS:
ENTIDAD:
CIUDAD:
DIRECCION:
TELEFONO:

COMISIÓN POR INTERMEDIACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES

1). Cuando se realiza efectivamente un negocio de compra y venta de inmuebles por intermediación se suele pagar un % por concepto de comisión?¿cual es el valor % de esa comisión?

Table with 2 columns: Si, No, Ns/Nr and 8 rows of percentage options (0.25%, 0.50%, 1%, 2%, 2.5%, 3%, 4%, 5%, 12%, No %).

2). A quien corresponde el pago de la comisión por intermediación en la compraventa de bienes inmuebles?

Table with 2 columns: El comprador, El Vendedor, Comprador y vendedor por partes iguales.

3). ¿Considera usted que es obligatoria la comisión cuando la compraventa de inmuebles es intermediada?

Table with 2 columns: Si, No, Ns/Nr.

4) En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente:

Table with 2 columns: Si, No, Ns/Nr.

5). Considera que la práctica mercantil descrita anteriormente es conocida y utilizada dentro del sector inmobiliario:

Table with 2 columns: Si, No, Ns/Nr.