

# ESTUDIO DE COSTUMBRE MERCANTIL EN EL MUNICIPIO DE MAGANGUE

**CAMARA DE COMERCIO DE MAGANGUE**



**TEMA:**

**COMISIÓN POR INTERMEDIACIÓN EN EL ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES Y PORCENTAJE DE INCREMENTO DEL CANON DE ARRENDAMIENTO EN LOCALES COMERCIALES DE MAGANGUÉ**

**INVESTIGACION:**

**Yina Milena Menco Rojas  
Coordinadora De Desarrollo Empresarial**

**DICIEMBRE 2016**

## TABLA DE CONTENIDO

<b>1. INTRODUCCION.....</b>	<b>3</b>
<b>2. OBJETIVOS.....</b>	<b>4</b>
<b>2.1 Objetivo General.....</b>	<b>4</b>
<b>2.2 Objetivos Específicos.....</b>	<b>4</b>
<b>3. COSTUMBRE MERCANTIL.....</b>	<b>5</b>
<b>3.1 Definición De Costumbre Mercantil.....</b>	<b>5</b>
<b>3.2 La Costumbre Mercantil Como Fuente De Derecho.....</b>	<b>5</b>
<b>3.3 Importancia De La Costumbre Mercantil.....</b>	<b>5</b>
<b>3.4 Funciones de la Costumbre Mercantil.....</b>	<b>6</b>
<b>3.5 Requisitos Exigidos por el Código de Comercio.....</b>	<b>7</b>
<b>3.6 Prueba de la costumbre mercantil.....</b>	<b>7</b>
<b>4. ANTECEDENTES.....</b>	<b>8</b>
<b>4.1 Estudio Jurídico comisión en el arrendamiento de bienes     Inmuebles.....</b>	<b>8</b>
<b>4.2 ¿Cuánto debo pagar a una inmobiliaria de Comisión?.....</b>	<b>9</b>
<b>4.3 ¿Quién debe pagar la comisión de la inmobiliaria: El vendedor o el     Comprador?.....</b>	<b>9</b>
<b>4.4 ¿Cómo se paga una comisión a la inmobiliaria?.....</b>	<b>10</b>
<b>5. RECOPIACION DE LA INFORMACIÓN.....</b>	<b>10</b>
<b>5.1 Aspectos más importantes de la Presente investigación.....</b>	<b>10</b>
<b>5.2 Resultados de las Encuestas.....</b>	<b>13-18</b>
<b>6. CONCLUSION.....</b>	<b>19</b>

## 1. INTRODUCCIÓN

La costumbre mercantil desde hace mucho tiempo ha venido cumpliendo una función importante e innegable en el actuar de los comerciantes; estando presente en los contratos bancarios, en la comercialización de bienes y servicios, en los negocios inmobiliarios, y por lo general en todos los asuntos del comercio.

Por su relación directa con los comerciantes y en general, con las practicas que suelen desarrollarse en las municipios donde ejerce su jurisdicción y dadas las funciones atribuidas por mandato legal a las Cámaras de Comercio, está la de recopilar y certificar las costumbres mercantiles en sus áreas de influencia, función señalada en el Código de Comercio de 1971 y posteriormente en el Decreto 898 del 2002.

La Cámara de Comercio de Magangué trabaja desde hace más de una década en la labor de investigación, recopilación y certificación de la costumbre mercantil en el municipio de Magangué, mediante una investigación cuyo objeto de estudio consiste en establecer que las práctica o reglas de conducta comercial en materia de Comisión por intermediación en el arrendamiento de bienes inmuebles urbanos y Comisión por administración de bienes inmuebles urbanos en arriendos se realicen en forma uniforme, reiterada, publica y que no sean contrarias a las normas legales vigentes.

## **2. OBJETIVOS**

### **2.1 OBJETIVO GENERAL**

- Determinar la comisión que normalmente cobra una agencia inmobiliaria por la intermediación en el arrendamiento de bienes inmuebles y El porcentaje de incremento del canon de arrendamiento en los locales comerciales de Magangué.

### **2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Verificar que la Comisión por intermediación en el arrendamiento de bienes inmuebles y El porcentaje de incremento del canon de arrendamiento en los locales comerciales de Magangué.
- Conocer cuál es el porcentaje de comisión por intermediación de una inmobiliaria de un inmueble cuando éste es entregado en arrendamiento en el municipio de Magangué.
- Identificar cuál es el porcentaje de Comisión por intermediación que cobra una agencia inmobiliaria por un inmueble, cuando éste es entregado por su propietario para su arrendamiento y administración en el municipio de Magangué.

### **3. COSTUMBRE MERCANTIL**

#### **3.1. DEFINICIÓN**

La costumbre mercantil se define como un conjunto de usos o prácticas que realizan los comerciantes y que cumplen con los requisitos exigidos por el Código de Comercio para adquirir tal denominación.

La Costumbre Mercantil tiene la misma fuerza que la Ley Comercial, siempre y cuando ésta no resulte contraria de ninguna manera; sea uniforme, reiterada y de conocimiento Público según lo establece el Artículo 3º del Código del Comercio.

Así mismo, el Artículo 8 del Código Civil establece que “la Costumbre en ningún caso tiene fuerza contra la Ley. No podrá alegarse el desuso para su inobservancia, ni práctica, por inveterada y general que sea”<sup>5</sup>.

#### **3.2 LA COSTUMBRE COMO FUENTE DE DERECHO**

“La Ley es una de las principales normas que pertenecen al ordenamiento y la Constitución la reconoce como fuente válida de derecho. La Ley a su turno admite y autoriza a la Costumbre Jurídica (L.153/887,art.13; CCO., art.3; CPC, art.189). Con las limitaciones que ella establece, como fuente de derecho. La invocación que la Ley hace de la costumbre reafirma su pertenencia al sistema Jurídico y su naturaleza normativa.

El primado de la Ley escrita o “derecho legislado” en nuestro sistema, es innegable y se manifiesta como factor que controla los ámbitos donde permite, prohíbe, reduce o extiende el terreno de la Costumbre respecto de la Ley pues la Costumbre es una fuente subordinada y subsidiaria.

No obstante el predominio incontrastable de la Ley, la Costumbre se mantiene como fuente de derecho y aporta al sistema jurídico flexibilidad y efectividad. Entre la Ley y la costumbre justamente se ha observado la existencia de una relación dialéctica que es indisociable del fenómeno Jurídico”. (Const., Sent. C-486, oct.28/93. M.P. Eduardo Cifuentes Muñoz).

#### **3.3 IMPORTANCIA DE LA COSTUMBRE MERCANTIL**

- La costumbre mercantil constituye un mecanismo ágil para que una práctica comercial pueda ser certificada como costumbre mercantil:  
Cuando una práctica comercial reúne todos los requisitos anteriormente descritos, puede ser certificada como costumbre mercantil por la Cámara de Comercio.

- Regula las prácticas realizadas por los comerciantes, evitando conflictos futuros:  
Una costumbre mercantil puede ayudar a resolver los casos en los cuales no existe una ley o un contrato aplicable.
- Puede llegar a tener la misma autoridad que la ley escrita:  
Cuando no hay una norma expresa o aplicable a un determinado asunto, la costumbre mercantil se aplica con la misma validez y obligatoriedad que la ley.

En consecuencia, en caso de duda sobre un hecho que sea constitutivo de costumbre mercantil, se puede probar su existencia ante los jueces o ante cualquier persona que intente desconocer dicha práctica o uso con un certificado de la Cámara de Comercio respectiva.

### **3.4 FUNCIONES DE LA COSTUMBRE MERCANTIL**

**Las tres funciones o clases de aplicación de la Costumbre Mercantil a saber son:**

- Función interpretativa: Tal como está establecido en el artículo 5 del Código, según el cual las costumbres sirven para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos y convenios mercantiles.
- Función integradora: Cuando una norma mercantil remite expresamente a la costumbre, de manera que esta viene a completar la norma, convirtiéndose en parte integrante de ella. Por ejemplo, en los artículos 827, 909, 912, 933, 935, 1050, 1170, 1217, 1297, inciso 2 y 1661 del Código de Comercio.
- Función normativa: Cuando la costumbre que reúne los requisitos del artículo 3 del Código de Comercio se aplica como regla de derecho a falta de norma mercantil expresa o aplicable por analogía. En este caso la costumbre colma los vacíos de la Ley y cumple así su función más importante.

Tal como se establece en ese mismo artículo, debe ser reconocida. Este reconocimiento puede ser tanto local, como nacional, según los requisitos que ésta disponga. Debe ser probada según lo dispuesto en el Código de Procedimiento Civil en su artículo 190, por medio de testimonios y pruebas auténticas, a través de dos decisiones judiciales idénticas que sean definitivas, o por medio de la certificación de la Cámara de Comercio correspondiente.

En este sentido, las Cámaras de Comercio se encargan de recopilar y certificar estas costumbres que se dan a nivel local y de los municipios que comprendan la jurisdicción.

### 3.5 REQUISITOS EXIGIDOS POR EL CÓDIGO DE COMERCIO PARA QUE UNA COSTUMBRE MERCANTIL SEA VÁLIDA

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

Cada uno de estos requisitos debe arrojar un mínimo del 70% de respuestas afirmativas para declararse como “probados”. Por último la Junta Directiva de la Cámara pone a consideración la costumbre si esta parece estar acorde con el mínimo de requisitos, y si lo cree de esta manera, expide la certificación.

### 3.6 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.

En el caso que nos ocupa esta Cámara realizó la recopilación y certificación de la costumbre mercantil tendiente a establecer la comisión por intermediación arrendamiento de bienes inmuebles urbanos y El porcentaje de incremento del canon de arrendamiento en los locales comerciales de Magangué. Cuyos resultados se indican a continuación.

# **COSTUMBRE MERCANTIL A INVESTIGAR PARA EL AÑO 2016**

## **TEMA:**

### **COMISIÓN POR INTEMEDIACIÓN EN EL ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES Y COMISIÓN POR ADMINISTRACIÓN DE BIENES INMUEBLES EN ARRIENDO.**

#### **4. ANTECEDENTES**

La presente investigación se realiza por iniciativa de la Cámara de Comercio de Magangué, en cumplimiento de la función asignada por la ley de recopilar y certificar las costumbre mercantiles de los lugares comprendidos dentro de la jurisdicción de la mencionada Cámara, con el objetivo de determinar cuál es la comisión que habitualmente se paga al corredor o intermediario de bienes inmuebles en arrendamiento y/o administración.

En cumplimiento de lo establecido por el artículo 86 numeral 5 del Código de Comercio, les corresponde a las Cámaras de Comercio recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las recopiladas.

La Costumbre Mercantil es una fuente primaria del derecho comercial, que hace referencia a los usos implantados por la colectividad, y que son considerados por la misma Ley como obligatorios. Esta fuente ha dado origen a las legislaciones, formando así una especie de derecho escrito proveniente de la experiencia, y en ella se fundamenta. Los usos base de la costumbre mercantil son espontáneamente observados, y se caracterización por ser dinámicos y proporcionar una respuesta a las necesidades de la colectividad.

#### **4.1 ESTUDIO JURIDCO**

Comisión Por Intermediación En El Arrendamiento de Bienes Inmuebles, También conocido como corretaje, una especie de contrato comercial por medio del cual una persona denominada corredor el cual debe tener conocimiento en el mercado, es intermediario para poner contacto a dos o más personas, con el objetivo de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado con las partes, pues su papel fundamental es ser un simple intermediario para facilitar el acercamiento entre las partes.

El código de comercio define corredor en el artículo 1340, el cual expresa lo siguiente:

“Se llama corredor a la persona, que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación”.

El corredor realizará su gestión a cambio de una contraprestación llamada remuneración o comisión.

Para que una persona sea considerada como corredor de la propiedad inmueble o finca raíz deberá estar inscrita en el Registro Mercantil que llevan las Cámaras de Comercio, como comerciante independiente o como sociedad dedicada a la actividad inmobiliaria y específicamente al corretaje de inmuebles. Lo anterior de acuerdo con lo preceptuado en los artículos 19, 20 y 28 del Código de Comercio.

#### **4.2 ¿Cuánto debo pagar a una inmobiliaria de Comisión?**

“Aunque en Colombia no está totalmente regulado el tema de las comisiones inmobiliarias, si existe un estándar el cual se rige, dependiendo de la operación a realizar y la ubicación del inmueble; las comisiones estándar más comunes son, en la venta se maneja un 3% del valor de venta del inmuebles si es urbano y 5% si es rural, ya eso es el estándar pero son porcentajes negociables”.

Otra cosa que se debe tener en cuenta que el arriendo o alquiler que se cobra el primer Canon si el contrato es de 1 a 3 años y 2 cánones si es de 4 años en adelante, igual que la administración, el 11 % mensual si la inmobiliaria otorga la póliza y 8% si la toma el propietario. De igual forma en los casos de actividad comercial inmobiliaria, también es frecuente que este estándar en comisiones inmobiliarias cambie, hay empresas las cuales pueden cobrar en venta entre 4 y 5% si es urbano y hasta un 9% si es rural, por lo tanto aunque hay algunos parámetros establecidos la comisión variará y dependerá de lo estipulado en el contrato de corretaje firmado por el propietario.

#### **4.3 ¿Quién debe pagar la comisión de la inmobiliaria: El vendedor o el comprador?**

La comisión la debe pagar el vendedor o propietario inmueble en el caso que sea arriendo, dado que es este el que ha firmado el contrato de corretaje salvo a que sea una negociación muy grande donde las dos partes (Comprador y Vendedor) pacten pagar la comisión entre los dos.

#### **4.4 ¿Cómo se paga una comisión a la inmobiliaria?**

La comisión se paga porcentualmente en el caso de venta, el porcentaje que se paga en la promesa de compraventa, debe verse reflejado en % de pago de comisión a la inmobiliaria, hasta que se reciba todo el pago por el inmueble.

Una inmobiliaria sea persona jurídica o corredor independiente está en todo el derecho de demandarlo y lo hará en el caso de no pago de una comisión, recuerde que los contratos de corretaje se rigen por el artículo 1341 del Código de Comercio Colombiano y para el cobro de la suma adecuada por concepto de la comisión pactada estos contratos prestan merito ejecutivo.

### **5. RECOPIACION DE LA INFORMACIÓN**

Para el presente estudio de la costumbre mercantil, la Cámara de Comercio de Magangué desarrolló una investigación en una serie de etapas que comprenden entre otras actividades la identificación del grupo de estudio y las necesidades de información. En esta etapa se recogieron 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 personales y/o telefónicas. Esto con el fin de verificar si la práctica estudiada reúne los requisitos de la costumbre (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia).

#### **5.1 ASPECTOS MÁS IMPORTANTES DE LA PRESENTE INVESTIGACIÓN**

**Grupos objetivos investigados:** Empresas inmobiliarias registradas en la Cámara de Comercio de Magangué

**Método de investigación:** Muestreo

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

**Marco de investigación:** 5 registros

**Muestra seleccionada:** 5 encuestas

## 5.2 RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

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

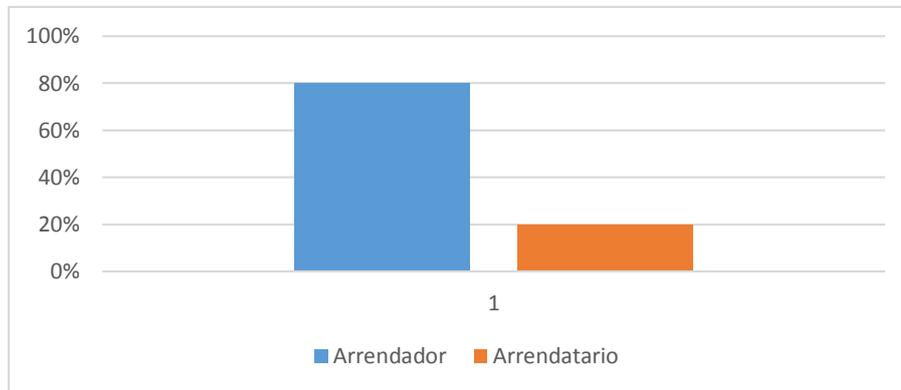
### “COMISIÓN POR INTERMEDIACIÓN EN EL ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES URBANOS”

#### INTRODUCTORIA:

1. ¿Quién paga la comisión por intermediación en el arrendamiento y/o administración de un bien inmueble?

Arrendatario \_\_\_\_\_ Arrendador \_\_\_\_\_

Característica	Quién paga la comisión			
	Arrendador		Arrendatario	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Introsductoria	4	80.00%	1	20.00%

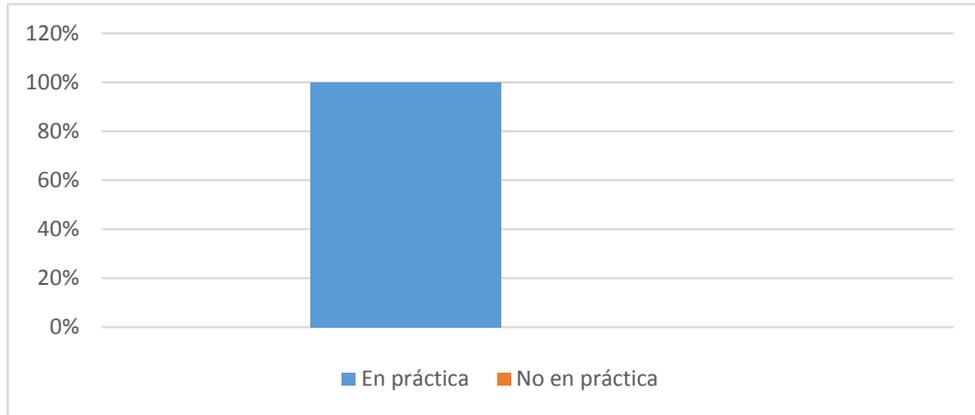


#### UNIFORMIDAD:

2. Siempre que la inmobiliaria facilita el arrendamiento de un bien inmueble, ¿cobra por la intermediación?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

Característica	Cobra la intermediación			
	Sí		No	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Uniformidad	5	100.00%	0	0.00%

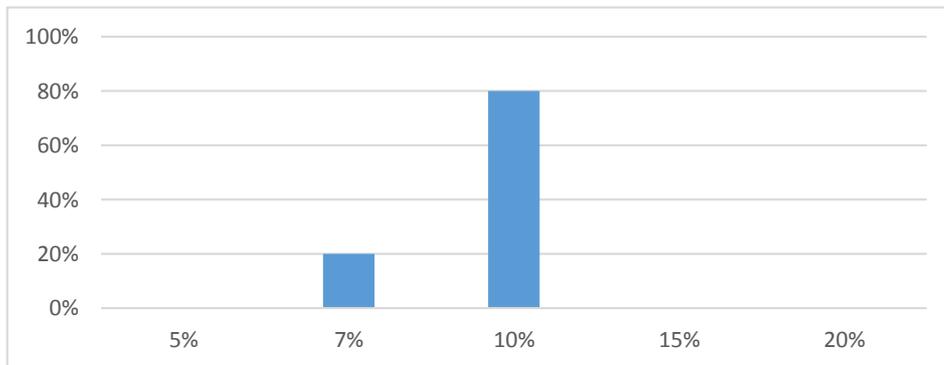


### REITERACIÓN

3. ¿Qué porcentaje cobra por la inmobiliaria por la intermediación de un bien inmueble cuando éste es entregado en arriendo y/o administración?

a. 5% \_\_\_\_\_ b. 7% \_\_\_\_\_ c. 10% \_\_\_\_\_ d. 15% \_\_\_\_\_ e. 20% \_\_\_\_\_

Característica	Reiteración		
	Porcentaje que cobra la inmobiliaria de comisión	5%	Cantidad
Porcentaje			0.00%
7%		Cantidad	1
		Porcentaje	20.00%
10%		Cantidad	4
		Porcentaje	80.00%
15%		Cantidad	0
		Porcentaje	0.00%
20%		Cantidad	0
		Porcentaje	0.00%

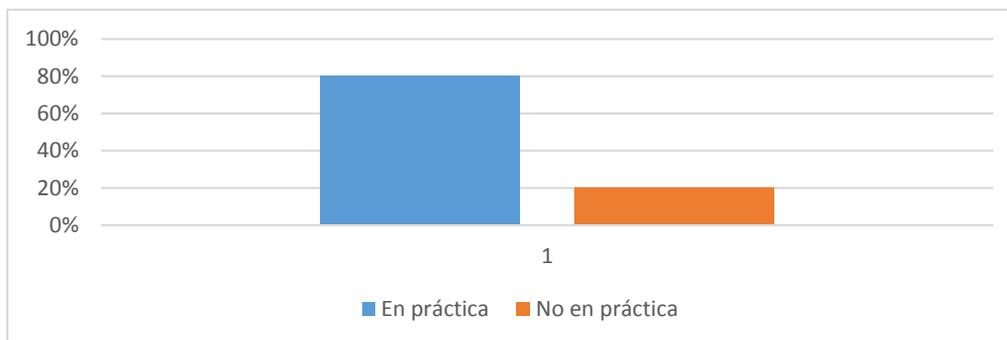


## OBLIGATORIEDAD

4. ¿Considera usted que es obligatorio cobrar una comisión por la intermediación en el arrendamiento y/o administración de un bien inmueble?

Sí\_\_\_ No\_\_\_

Característica	Presente			
	Si		No	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
obligatoriedad	5	100.00%	0	0.00%

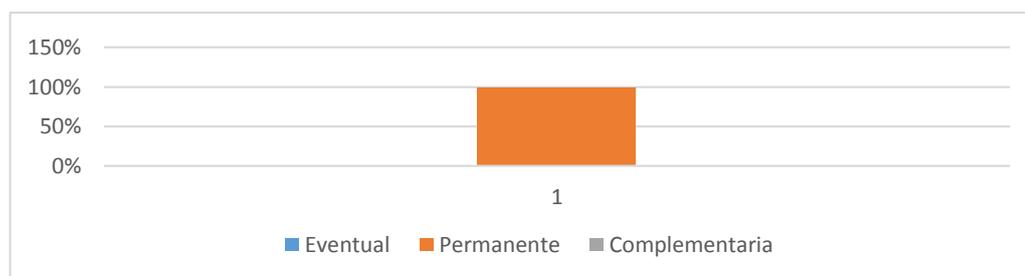


## VIGENCIA

5. ¿La empresa se dedica a la actividad inmobiliaria en forma?

a. Eventual \_\_\_ b. Permanente \_\_\_ c. Complementaria \_\_\_

Característica	Cobra la intermediación					
	Eventual		Permanente		Complementaria	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Vigencia	0	0.00	5	100.00%	0	0.00%

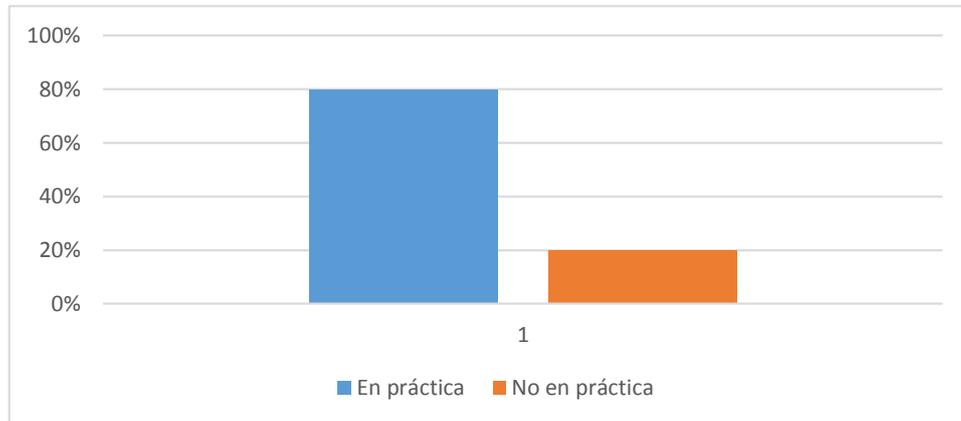


## PUBLICIDAD

6. ¿Considera usted que en la actualidad la práctica de arrendamiento y/o administración de un bien inmueble es conocida y utilizada?

Sí\_\_\_ No\_\_\_

Característica	Presente			
	Si		No	
Publicidad	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
		4	80.00%	1



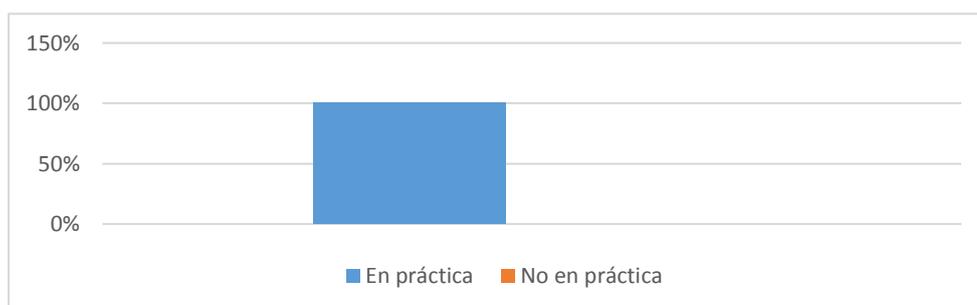
## PORCENTAJE DE INCREMENTO DEL CANON EN LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO EN LOS LOCALES COMERCIALES DE MAGANGUÉ

### INTRODUCTORIA:

1. ¿La agencia inmobiliaria pacta un porcentaje de incremento en el canon con los arrendatarios de los locales comerciales?

Sí\_\_\_\_ No\_\_\_\_

Característica	Presente			
	Si		No	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Introdutoria	5	100.00%	0	0.00%

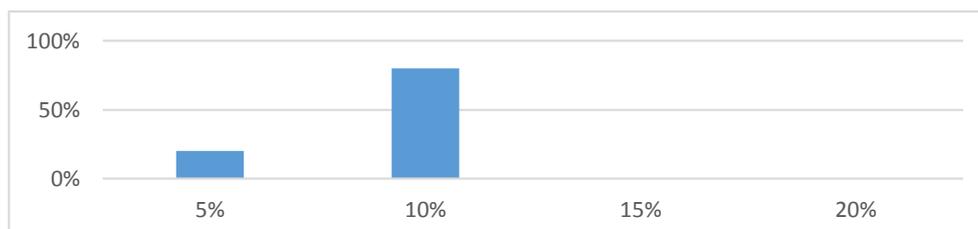


### UNIFORMIDAD:

2. Generalmente, ¿Cuál es el porcentaje de incremento del canon de arrendamiento de los locales comerciales?

a. 5%\_\_\_\_ b. 10%\_\_\_\_ c. 15%\_\_\_\_ d. 20%\_\_\_\_\_

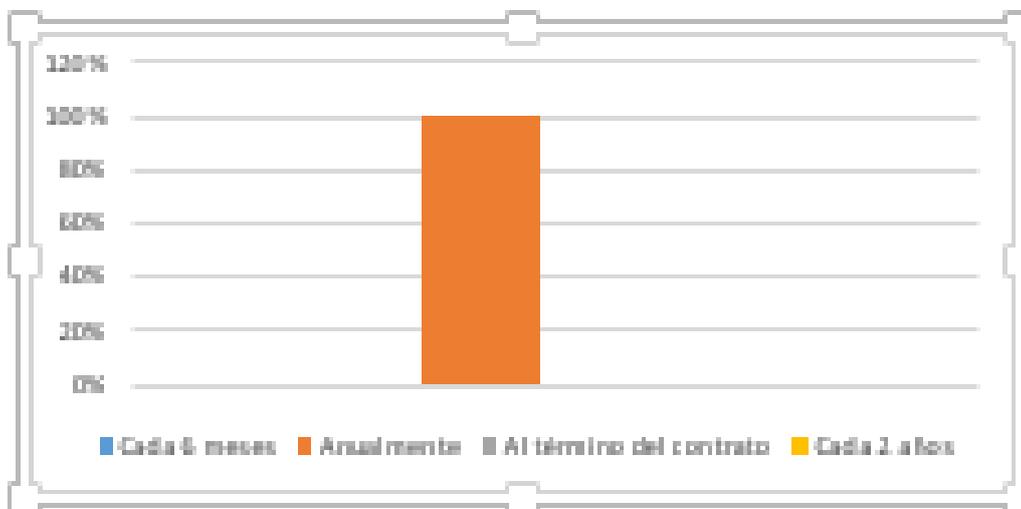
Característica	Uniformidad		
		Cantidad	Porcentaje
Porcentaje de incremento del canon de arrendamiento de los locales comerciales	5%	1	0.00%
		4	80.00%
	10%	0	0.00%
		0	0.00%
	15%	0	0.00%
		0	0.00%
	20%	0	0.00%
		0	0.00%



**REITERACION:**

3. Generalmente, ¿Con que periodicidad se realiza el incremento del canon de arrendamiento de los locales comerciales?
- a. Cada seis meses\_\_\_\_\_ b. Anualmente\_\_\_\_\_ c. Al cumplimiento del término del contrato\_\_\_\_\_ d. Cada 2 años\_\_\_\_\_

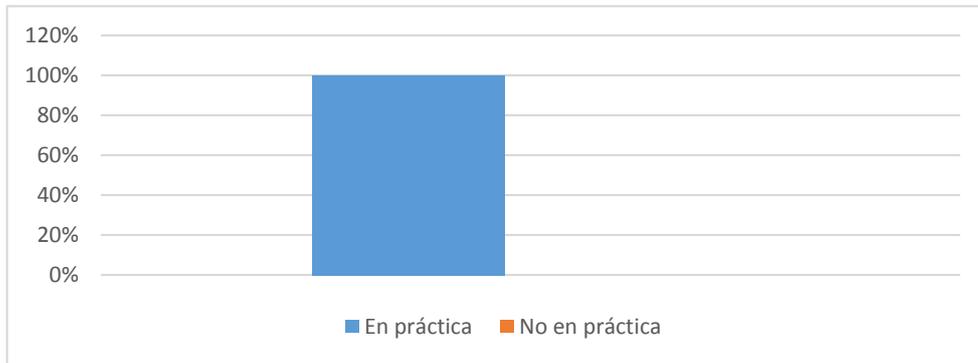
Característica	Uniformidad		
	Periodicidad de incremento del canon de arrendamiento de los locales comerciales	Cada 6 meses	Cantidad
Porcentaje			0.00%
Anualmente		Cantidad	5
		Porcentaje	100.00%
Al cumplimiento del término del contrato		Cantidad	0
		Porcentaje	0.00%
Cada 2 años		Cantidad	0
		Porcentaje	0.00%



**OBLIGATORIEDAD:**

4. ¿Considera usted que es obligatorio pactar un incremento en el canon del contrato de arrendamiento?
- Sí\_\_\_ No\_\_\_

Característica	Presente			
	Si		No	
Obligatoriedad	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
		5	100.00%	0

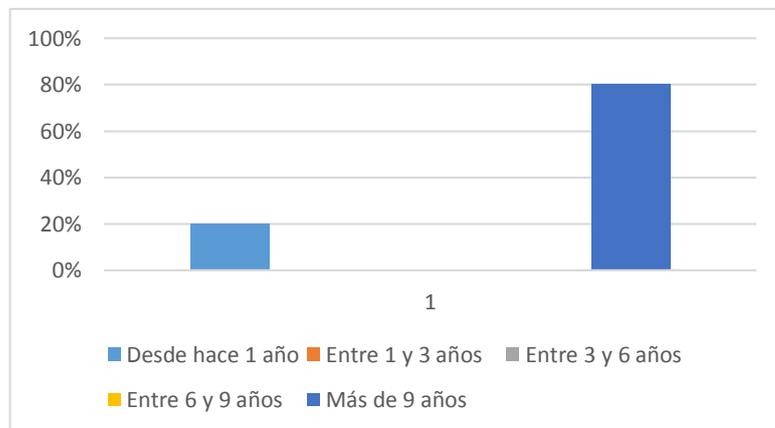


**VIGENCIA:**

5. ¿Desde hace cuánto tiempo realiza el aumento en el contrato del canon de arrendamiento?

- a. Desde hace 1 año\_\_\_\_\_ b. Entre 1 y 3 años\_\_\_\_\_ c. Entre 3 y 6 años\_\_\_\_\_  
 d. Entre 6 y 9 años\_\_\_\_\_ e. Más de 9 años\_\_\_\_\_

Característica	Uniformidad		
	Hace cuánto tiempo realiza el aumento en el contrato del canon de arrendamiento	Desde hace 1 año	Cantidad
Porcentaje			20.00%
Entre 1 y 3 años		Cantidad	0
		Porcentaje	0.00%
Entre 3 y 6 años		Cantidad	0
		Porcentaje	0.00%
Entre 6 y 9 años		Cantidad	0
		Porcentaje	0.00%
Más de 9 años		Cantidad	4
		Porcentaje	80.00%

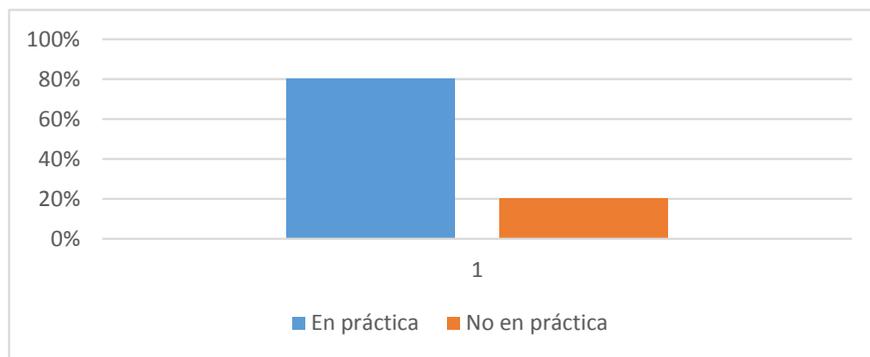


**PUBLICIDAD:**

6. ¿Considera usted que los incrementos en los canon de los contratos de arrendamiento son conocidos por parte de los clientes?

Sí\_\_\_ No\_\_\_

Característica	Presente			
	Si		No	
Publicidad	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
		4	80.00%	1



## CONCLUSIÓN

### COMISIÓN POR INTERMEDIACIÓN EN EL ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES URBANOS Y PORCENTAJE DE INCREMENTO DEL CANON EN LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO EN LOS LOCALES COMERCIALES DE MAGANGUÉ

CARACTERISTICAS	PORCENTAJE
INTRODUCTORIA	80%
UNIFORMIDAD	100%
REITERACIÓN	80%
OBLIGATORIEDAD	80%
VIGENCIA	100%
PUBLICIDAD	80%

CARACTERISTICAS	PORCENTAJE
INTRODUCTORIA	100%
UNIFORMIDAD	80%
REITERACIÓN	100%
OBLIGATORIEDAD	100%
VIGENCIA	80%
PUBLICIDAD	100%

Teniendo en cuenta que el Código de Comercio señala que una costumbre mercantil para que sea válida debe cumplir con los criterios de uniformidad, vigencia, reiteración, obligatoriedad y publicidad y que cada uno de estos requisitos deben arrojar un 70% de respuestas afirmativas para declararse aprobada.

De acuerdo con la información, investigación y datos recopilados se concluye que, en el municipio de Magangué existe la costumbre mercantil que el arrendador de un inmueble urbano pague la comisión a las inmobiliarias por la intermediación en el arrendamiento y/o administración de este, y siempre que la inmobiliaria facilita el arrendamiento de un inmueble consideran que es obligatorio cobrar una comisión del 10% por la intermediación. Además de lo anterior también es costumbre que las inmobiliarias se dediquen permanentemente a esta actividad.

En la actualidad se considera que la práctica de arrendamiento y/o administración de inmuebles urbanos es conocida y utilizada en la ciudad de Magangué,