

COSTUMBRE MERCANTIL No. 1

COMISION POR INTERMEDIACION EN LA COMPRAVENTA DE INMUBLES URBANOS Y RURALES

Antecedentes

Esta investigación se realizó por iniciativa de la Cámara de Comercio de Sincelejo, en cumplimiento de la función asignada por la Ley 410 de 1971 Código de Comercio Artículo 86 Numeral 5to¹ y el Decreto 898 de 2002 en su Art. 10 Numeral 4to².

Estudio jurídico

El contrato de mediación o corretaje, amparado por el Código Civil en su Art. 1255 y el Artículo 1340 del Código del Código de Comercio, es aquel en virtud del cual una persona encarga a otro que le informe de la ocasión u oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o que le sirva de intermediario en esta conclusión, realizando las oportunas gestiones para conseguir el acuerdo de voluntades encaminado a su realización a cambio de una retribución.

Tratándose de empresas de finca raíz o inmobiliarias es un contrato que participa de caracteres propios del mandato o comisión mercantil, en virtud del cual el agente de la propiedad inmobiliaria promueve o facilita la celebración de un contrato de compraventa entre los futuros contratantes, señalándose de manera expresa que la comisión fijada surge si las gestiones en orden a la celebración del contrato se han practicado, y si éstas han sido productivas para esa misma finalidad.

Con respecto a la actividad del mediador de nuestro entorno (comisionista) la parte interesada en vender contacta a alguien que al tenor del Art. 1340 del Código de Comercio “por su especial conocimiento de los mercados” está en la posibilidad de contactar a otra persona que pueda estar interesada en la oferta realizada por el primero.

Siguiendo el orden de ideas es preciso aclarar que el corredor sólo tiene derecho a la remuneración cuando se realiza efectivamente el negocio en que se interviene. Su remuneración será la acordada con las partes. A falta de acuerdo con las partes, será establecida según lo estipulado por el Código de

¹ Recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las recopiladas.

² Recopilar y certificar las costumbres locales mediante investigación realizada por cada Cámara dentro de su propia jurisdicción. La investigación tendrá por objeto establecer las prácticas o reglas de conducta comercial observadas en forma pública uniforme y reiterada, siempre que no se opongan a normas legales vigentes.

Comercio teniéndose en cuenta la costumbre mercantil del lugar de su jurisdicción o en su defecto la establecida por un perito³.

Objetivo General

- Determinar cuál es el porcentaje de la comisión pagada por la intermediación en la compraventa de inmuebles urbanos y rurales en la ciudad de Sincelejo, cuando la gestión resulta efectiva.

Objetivos específicos

- Especificar cuál es el porcentaje de la comisión por la intermediación en la compraventa de inmuebles urbanos y rurales cobrada por las inmobiliarias de la ciudad de Sincelejo
- Concretar cuál es el porcentaje de la comisión cobrado por los comisionistas por su intermediación en la compraventa de inmuebles urbanos y rurales cuando esta se realiza efectivamente
- Identificar quién paga la comisión por la intermediación en la compraventa de inmuebles urbanos y rurales cuando el negocio se realiza efectivamente.

Recopilación de la información

En el proceso de recopilación se valoró la información suministrada directamente por los comerciantes dedicados a la intermediación en materia de propiedad raíz en la ciudad de Sincelejo, específicamente, comisionistas y empresas inmobiliarias registradas en la Cámara de Comercio de Sincelejo y un grupo seleccionado de comisionistas no inscritos en la Cámara de Comercio pero que en forma permanente y pública ejercen la actividad en la ciudad.

Por tratarse de un grupo posible de abarcar en su totalidad al no ser demasiado extenso, se consideró que el método adecuado para obtener la información es el de entrevistas directas personalizadas.

Para llevar a cabo lo anterior se utilizaron formularios uniformes con preguntas concisas, en un lenguaje no técnico, buscando que el entrevistado brindara una información clara; además en los cuestionarios se identificó al entrevistado con el fin de dar la posibilidad de verificación posterior de la información, y se dio a conocer el objetivo del estudio. Todo esto con el fin de constatar que la práctica sometida al proceso de recopilación contempla los requisitos de

³ Art. 1341 del Código de Comercio.

uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad, y vigencia exigidos para ser certificada como costumbre mercantil⁴.

- **Marco de la Investigación**

Comisionistas y empresas inmobiliarias registradas en la Cámara de Comercio de Sincelejo y comisionistas que no están inscritos en la Cámara de Comercio de Sincelejo, pero que en forma permanente, pública y reiterada ejercen ésta actividad ubicados en el Parque Principal de ésta ciudad⁵.

Método de investigación: Censo

- **Metodología utilizada:** Encuestas estructuradas con aplicación directa personalizada.
- **Período de Recolección:** Octubre (1) a Octubre (20) de 2008.
- **Perfil del encuestado:** La encuesta se dirigió en preferencia al representante legal, gerente o administrador de la empresa dedicada a la actividad inmobiliaria, y a quienes ejercen como comisionistas, de forma personal.

INMOBILIARIAS

Se dedican a la venta de inmuebles urbanos en la ciudad de Sincelejo (5) inmobiliarias y a la venta de inmuebles rurales sólo (2) dos de las cinco inmobiliarias encuestadas.

1. ¿Quién es el encargado dentro de éste medio de pagar la comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%

⁴ **Uniformidad:** Los hechos que constituyen la 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. **Vigencia:** La costumbre mercantil se debe estar practicando actualmente. **Publicidad:** La costumbre mercantil debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican.

⁵ Parque Santander de la ciudad de Sincelejo – Sucre.

VENDEDOR	5	100 %
COMPRADOR	0	
TOTAL	5	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que la remuneración o comisión por la intermediación en la compraventa de un bien inmueble ubicado en la zona urbana o rural de la ciudad de Sincelejo, debe ser pagada por el vendedor.

2. ¿En alguna ocasión ha cobrado la inmobiliaria comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
SI	5	100 %
NO	0	
TOTAL	5	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada afirma que en alguna ocasión han cobrado comisión por su intermediación en la venta de inmuebles urbanos o rurales.

3. ¿Siempre que la inmobiliaria facilita la venta de un inmueble urbano o rural cobra alguna comisión por la intermediación?

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
SI	5	100 %
NO	0	
TOTAL	5	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que siempre que éstas facilitan la venta de un inmueble urbano o rural cobran comisión por su intermediación.

4. ¿Qué porcentaje cobra como comisión la inmobiliaria por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

- Comisión en venta de inmuebles urbanos

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
------------	---------------	---

1%		
2%		
2.5%	1	20%
3%	4	80%
3.5%		
4%		
4.5%		
5%		
TOTAL	5	100%

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 80% de las inmobiliarias encuestadas considera que la remuneración o comisión que se debe pagar por su intermediación en la compraventa de un bien inmueble ubicado en la zona urbana de la ciudad de Sincelejo , es del 3% sobre el precio de venta.

- Comisión en venta de inmuebles rurales

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
1%		
2%		
2.5%		
3%	2	100%
3.5%		
4%		
4.5%		
5%		
TOTAL	2	100%

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de las inmobiliarias encuestadas considera que la remuneración o comisión que se debe pagar por su intermediación en la compraventa de un bien

inmueble ubicado en la zona rural de la ciudad de Sincelejo , es del 3% sobre el precio de venta.

**PREGUNTAS RELACIONADAS CON LOS REQUISITOS PARA
CONSTITUIR COSTUMBRE MERCANTIL**

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

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
COMPLEMENTARIA		
EVENTUAL		
PERMANENTE	5	100%
TOTAL	5	100%

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de las inmobiliarias encuestadas se dedican a la actividad inmobiliaria en forma permanente .

Esta pregunta da a conocer las características de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

6. ¿Hace cuánto ejerce la actividad inmobiliaria?

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
Menos de un año		
Entre uno y tres años	2	40%
Entre tres y seis años		
Entre seis y nueve años		
Más de diez años	3	60%
TOTAL	5	100%

Esta pregunta determina los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

7. ¿Se asume que el porcentaje que se cobra como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales es obligatorio?

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
Si	5	100%
No		
TOTAL	5	100%

Esta pregunta determina los requisitos de obligatoriedad, uniformidad y vigencia de las conductas.

8. ¿La comisión cobrada es la misma por todas las inmobiliarias?

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
Si	5	100%
No		
TOTAL	5	100%

Esta pregunta determina los requisitos de uniformidad, publicidad, obligatoriedad y vigencia de las conductas.

9. ¿Qué tiempo de permanencia tiene el porcentaje de comisión señalado?

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
El último año		
Los últimos seis años		
Los últimos siete años	1	20%
Más de diez años		
Más de quince años		
Más de veinte años		
Más de treinta años		
Siempre	4	80%
No sabe no responde		
TOTAL	5	100%

Esta pregunta determina los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

Teniendo en cuenta los porcentajes obtenidos con las diversas respuestas en cuanto a comisiones se concluye con base en los cuadros que organizan y aclaran el contenido de las preguntas relacionadas con los requisitos que deben reunir las conductas practicadas por los comerciantes de Sincelejo para tal fin, esto es, (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia), que estos están debidamente probados, más si se tienen en cuenta los altos porcentajes a favor en una población relativamente pequeña.

PREGUNTA RELACIONADA CON LA DETERMINACIÓN DE VARIABLES

10. ¿Cuál o cuáles de los diferentes criterios tienen incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión?

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
Estrato		
Zona rural o urbana		
Zona comercial	2	40%
Valor comercial		
Ninguno	3	60%
TOTAL	5	

Del anterior cuadro se puede concluir que el 40% de las inmobiliarias encuestadas consideran que la ubicación en zona rural o urbana tiene incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión y el 60% considera que ninguno de los criterios mencionados tiene incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión.

11. ¿Considera que ésta práctica es conocida y utilizada por los usuarios, inmobiliarias y comisionistas?

RESPUESTAS	INMOBILIARIAS	%
Si	5	100%
No		
TOTAL	5	100%

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de las inmobiliarias encuestadas considera que el determinar un monto de comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos es una práctica reconocida por las inmobiliarias, los comisionistas y usuarios de este sector en la ciudad de Sincelejo.

COMISIONISTAS

No. de Comisionistas: (31)

1. ¿Quién es el encargado dentro de éste medio de pagar la comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
VENDEDOR	31	100 %
COMPRADOR	0	
TOTAL	31	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que la remuneración o comisión por la intermediación en la compraventa de un bien inmueble ubicado en zona urbana o rural de la ciudad de Sincelejo, debe ser pagada por el vendedor.

2. ¿En alguna ocasión ha cobrado comisión por la intermediación en la venta de inmuebles?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
SI	31	100 %
NO	0	
TOTAL	31	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada afirma que en alguna ocasión han cobrado comisión por su intermediación en la venta de inmuebles.

3. ¿Siempre que usted facilita la venta de un inmueble urbano cobra alguna comisión por la intermediación?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
SI	31	100 %
NO	0	
TOTAL	31	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que siempre que facilitan la venta de un inmueble urbano cobran alguna comisión por su intermediación.

4. ¿Qué porcentaje cobra usted como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

- Urbanos

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
1%		
2%		
2.5%		
3%	31	100%
3.5%		
4%		
4.5%		
5%		
TOTAL	31	100%

- Rurales

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
1%		
2%		
2.5%		
3%	31	100%
3.5%		
4%		
4.5%		
5%		
TOTAL	31	100%

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de los comisionistas encuestados considera que la remuneración o comisión que se debe pagar por su intermediación en la compraventa de inmueble ubicado en zona urbana o rural de la ciudad de Sincelejo es del 3% sobre el precio de venta.

PREGUNTAS RELACIONADAS CON LOS REQUISITOS PARA CONSTITUIR COSTUMBRE MERCANTIL

5. ¿Usted se dedica a la actividad de comisionista en forma?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
COMPLEMENTARIA	1	3.2%
EVENTUAL	7	22.5%
PERMANENTE	23	74%
TOTAL	31	100%

Con base en el anterior cuadro, se concluye que solo el 74% de los comisionistas encuestados se dedican a la actividad en forma permanente .

- Esta pregunta pretende dar a conocer las características de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

6. ¿Hace cuánto ejerce la actividad de comisionista?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Menos de un año	1	3.2%
Entre uno y tres años	3	9.6%
Entre tres y seis años	9	29%
Entre seis y nueve años		
Más de diez años	18	58%
TOTAL	31	100%

- Esta pregunta pretende determinar los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

7. ¿Se asume que el porcentaje que se cobra como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos o rurales es obligatorio?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Si	31	100%
No		
TOTAL	31	100%

- Esta pregunta pretende determinar los requisitos de obligatoriedad, uniformidad y vigencia de las conductas.

8. ¿La comisión cobrada es la misma por todos los comisionistas?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Si	31	100%
No		
TOTAL	31	100%

- Esta pregunta pretende determinar los requisitos de uniformidad, publicidad, obligatoriedad y vigencia de las conductas.

9. ¿Qué tiempo de permanencia tiene el porcentaje de comisión señalado?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
El último año		
Los últimos seis años		
Los últimos siete años		
Más de diez años		
Más de quince años		
Más de veinte años	4	12.9%
Más de treinta años		
Siempre	27	87%

No sabe no responde		
TOTAL	31	100%

- Esta pregunta pretende determinar los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

PREGUNTA RELACIONADA CON LA DETERMINACIÓN DE VARIABLES

10. ¿Cuál o cuáles de los diferentes criterios tienen incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Estrato		
Zona rural o urbana	7	22.5%
Zona comercial		
Valor comercial	2	6.4%
Ninguno	22	70.9%
TOTAL	31	100%

Del anterior cuadro se puede concluir que el 22.5% de los comisionistas encuestados consideran que la ubicación en zona rural o urbana tiene incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión y el 70.9% considera que ninguno de los criterios mencionados tiene incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión.

11. ¿Considera que ésta práctica es conocida y utilizada por los usuarios, inmobiliarias y comisionistas?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Si	31	100%
No		
TOTAL	31	100%

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de los comisionistas encuestados considera que el determinar un monto de comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos es una práctica reconocida por las inmobiliarias, los comisionistas y usuarios de este sector en la ciudad de Sincelejo.

CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL “COMISIÓN POR INTERMEDIACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE INMUEBLES URBANOS Y RURALES EN LA CIUDAD DE SINCELEJO

La Cámara de Comercio de Sincelejo en cumplimiento de la función establecida en el numeral 5º 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

En Sincelejo existe la costumbre mercantil entre las empresas de finca raíz o inmobiliarias y los comisionistas de cobrar una comisión del 3% sobre el valor del inmueble sea urbano o rural por su intermediación en la compraventa.

Esta costumbre mercantil sólo puede invocarse 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 invocarse 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 costumbre mercantil fue aprobada por la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Sincelejo, en Acta No. 775 de fecha Veintinueve (29) de Diciembre de 2008.