



## OBLIGACIONES DERIVADAS DE LA FIRMA DE LA “HOJA DE VISITA Y ENCARGO” CON UNA INMOBILIARIA\*

*Iuliana Raluca Stroie\*\**  
*Centro de Estudios de Consumo*  
*Universidad de Castilla-La Mancha*

*Fecha de publicación: 17 de junio de 2020*

### Consulta planteada

Se recibe en el Centro de Estudios de Consumo una consulta de la OMIC del Ayuntamiento de Hellín (Albacete) sobre obligaciones derivadas de la firma de una hoja de visita con una inmobiliaria, en los siguientes términos:

*Una usuaria suscribe el documento titulado “Hoja de visita y encargo de venta” para proceder a la visita de un inmueble por el que podría interesarse para su compra.*

*Efectivamente visita el piso, pero las condiciones del pago del 2% a la inmobiliaria no le resulta posible hacerlo porque le piden pagarlo en un solo plazo.*

---

\* Trabajo realizado en el marco del Contrato con referencia 2020-COB-9713 financiado por el Proyecto de Investigación PGC2018-098683-B-I00, del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MCIU) y la Agencia Estatal de Investigación (AEI) cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social” y dirigido por Ángel Carrasco Perera y Encarna Cordero Lobato y en el marco de la Ayuda para la financiación de actividades de investigación dirigidas a grupos de la UCLM Ref.: 2020-GRIN-29156, denominado "Grupo de Investigación del Profesor Ángel Carrasco" (GIPAC) y la ayuda para la realización de proyectos de investigación científica y transferencia de tecnología, de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) para el Proyecto titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social en Castilla-La Mancha” (PCRECLM) con Ref.: SBPLY/19/180501/000333 dirigido por Ángel Carrasco Perera y Ana Isabel Mendoza Losana, en base a la Propuesta de Resolución Definitiva de la Consejería de Educación, Cultura y Deportes, Dirección General de Universidades, Investigación e Innovación de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha de 10 de marzo de 2020.

\*\* ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1998-5412>



*Al mostrar su desacuerdo en la compra del piso, la inmobiliaria le hace saber que con ese “papel firmado” no puede comprar esa vivienda a ninguna otra, porque al haberle prestado los servicios de enseñarle el piso solo se puede comprar a esta inmobiliaria.*

*La usuaria ha consultado a otra inmobiliaria y efectivamente esta nueva le da posibilidad de pagar ese 2% en varios plazos por lo que le resulta más interesante esta otra inmobiliaria.*

*La usuaria desea saber, si al comprar el piso visitado a otra inmobiliaria, podría tener alguna repercusión negativa con la que le enseñó el piso, y ante una posible demanda que podría exigírsele.*

En el documento aportado “Hoja de visita y encargo de venta” aparece la fecha concreta de vista y el encargo que se le hace a la inmobiliaria de intermediar la venta, cuyo precio se establece en 2% si llega a realizarse la operación.

### **Respuesta**

Se trata en el presente caso de un contrato llamado de mediación o corretaje que se suele utilizar por las inmobiliarias con el fin de promover o facilitar la celebración de otro contrato que puede ser de compraventa o arrendamiento de un inmueble. Así el mediador se obliga a poner en relación a los futuros contratantes a cambio de una remuneración. Este contrato atípico, independientemente de su denominación -como en el presente caso “Hoja de visita y encargo de venta”- es un contrato que se caracteriza por ser bilateral, oneroso, principal, consensual y aleatorio. El contrato es perfectamente válido pues recoge la manifestación cruzada de voluntades de las partes y no requiere estar recogido en un documento especial. Recordemos que el art. 1254 CC dispone que “el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio”. Mas el 1258 CC estipula que los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento de las partes y obligan desde que este se haya prestado, el art. 1261 CC prevé los requisitos del consentimiento, objeto cierto y causa de la obligación que se establezca y, por último, el 1278 CC prevé que los contratos serán obligatorios cualquiera que sea la forma en la que se han celebrado si concurren los requisitos de su validez.

Por consiguiente, estamos ante un contrato perfectamente válido en el que la inmobiliaria se obliga a la prestación de servicios consistentes en la gestión de la futura compraventa con la contraprestación de recibir el pago del precio si el negocio se lleva a cabo. El contrato está sometido a una condición suspensiva, pues el cobro se realiza solamente si el inmueble se vende, pero el precio no es una cláusula del contrato ni una condición general de la contratación ni un elemento accesorio al contrato, es parte principal del



contrato y podrá ser sometido a un control de transparencia. En caso de resultar el precio no transparente se puede llevar a cabo el control de abusividad pero no por ser el precio aleatorio va a resultar abusivo.

Mas ni el precio aleatorio fijado en 2% no puede resultar no transparente. Pero no es esta la cuestión a dilucidar en la consulta que se nos plantea, sino: **¿obliga el primer contrato a la usuaria a pagar el 2% (en un solo plazo) en caso de comprar con otra inmobiliaria que a diferencia de la primera le permite pagar el mismo precio en varios plazos?**, lo que sería más cómodo para aquella.

Debemos tener en cuenta que la inmobiliaria ha cumplido su parte de la obligación, ofreciendo información sobre el inmueble y realizando visitas junto con la usuaria al inmueble en cuestión. El contrato se ha firmado con antelación a cualquier gestión desplegada por la inmobiliaria y la usuaria ha tenido conocimiento del contenido de éste, prestando su conformidad. Y es con posterioridad al cumplimiento de las obligaciones por parte de la inmobiliaria cuando manifiesta su disconformidad con el cumplimiento de su obligación – el pago del precio.

En este caso no se pone en duda ni la validez del contrato inicial ni la abusividad del precio contratado. En todo caso, lo único que se pretende es eludir el cumplimiento de la obligación concertada porque con posterioridad al cumplimiento de la inmobiliaria la consumidora ha encontrado mejores condiciones de pago con otra, pero para un servicio ya prestado por la primera. Nada le impidió a la consumidora buscar las mejores condiciones para el pago de la comisión con anterioridad a celebrar el primer contrato, pero, una vez se ha beneficiado de los servicios de la primera inmobiliaria es injusto que la empresa que no haya hecho las gestiones de visita ni de información sobre el inmueble en cuestión se lleve la comisión.

Y es que el art. 1256 CC prohíbe expresamente que la validez y el cumplimiento de los contratos se dejen al arbitrio de uno de los contratantes y en este caso, la actuación de la consumidora sería también contraria a la buena fe exigida por el 1258 CC. Asimismo, es importante señalar que, como en cualquier contrato, en el contrato de mediación o corretaje las obligaciones de las partes tienen fuerza de ley y deben cumplirse conforme a lo estipulado en el contrato (art. 1091 CC).

Además, poder eludir el contrato con la primera agencia fomentaría incentivos para los clientes de saltarse a las inmobiliarias cuyo trabajo, mucho o poco, tiene un valor en el mercado. Lógicamente, si se incentiva esta práctica las inmobiliarias intentarán cubrir el riesgo de prestar sus servicios sin que sean remuneradas y lograrán acuerdos para subir de precio de forma que la empresa que cobra 4% en vez del 2% cobrará el riesgo de ir con otra agencia. Pero esos riesgos no los cobrarán solamente las empresas sino también



los buenos compradores y los malos pagadores, lo que se traduciría en la llamada “selección adversa<sup>1</sup>”.

Por último, el Tribunal Supremo en su Sentencia 21 de mayo 2014, RJ 2014\3330, ha fijado doctrina jurisprudencial conforme a la cual *“el mediador encargado de la venta de una vivienda tiene derecho a la retribución íntegra de la comisión pactada cuando su gestión resulta decisiva o determinante para el "buen fin" o "éxito" del encargo realizado, con independencia de que la venta se lleve a cabo sin su conocimiento y del precio final que resulte de la misma”*.

### **Conclusiones:**

1. El contrato de mediación o corretaje inmobiliario es un contrato válido que no requiere de un documento especial para su celebración mientras recoja la manifestación cruzada de voluntades de las partes.
2. El precio, aunque sea aleatorio, no es una cláusula contractual ni una condición general de la contratación ni un elemento accesorio del contrato. Puede ser transparente o no transparente y en este último caso tendría que pasar por el control de abusividad. Con todo, en el presente caso, como mucho, podría ser sorprendente, porque está incorporado en un documento titulado “Hoja de visita o encargo” que podría hacernos pensar que no estamos ante un contrato, pero, evidentemente se trata de un documento que recoge el compromiso de la inmobiliaria de desplegar sus gestiones para la celebración de un futuro negocio cuya contraprestación reside en el pago del 2% del precio de la venta, en caso de realizarse.
3. Una vez firmado el contrato, las obligaciones en el mismo estipuladas se han de cumplir conforme a lo previsto en el art. 1091 CC. Pues buscar mejores oportunidades de pago con posterioridad al acuerdo ya establecido es contrario a la buena fe y es injusto para la empresa que ha llevado a cabo las gestiones para la conclusión de la compraventa del inmueble.
4. En caso de concluir el negocio con la segunda inmobiliaria, la consumidora tendrá que pagar el 2% pactado con la primera.

---

<sup>1</sup> Una definición sobre la selección adversa en <https://economipedia.com/definiciones/seleccion-adversa.html>: *“La selección adversa ocurre en mercados con información asimétrica en donde una de las partes no cuenta con toda la información acerca del agente con el que está negociando. Ante el riesgo de selección adversa, la parte menos informada puede ser reticente a realizar transacciones. En consecuencia, los mercados funcionarán de manera ineficiente”*.