

## LA ACTIVIDAD DE LAS AGENCIAS INMOBILIARIAS: ¿ES LEGAL QUE COBREN COMISIONES AL COMPRADOR Y AL VENDEDOR?\*

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

*Fecha de publicación: 7 de septiembre de 2020*

### 1. Consulta planteada

Se ha recibido en CESCO una consulta por parte de la OMIC de San Clemente (Cuenca) en la que se nos pregunta sobre la legalidad de la práctica de las agencias inmobiliarias de cobrar comisiones al comprador y vendedor. En el caso concreto se trata de un contrato de arrendamiento con opción de compra por el que la agencia cobra comisiones a las dos partes.

### 2. Respuesta

Ya apuntábamos en una consulta anterior<sup>1</sup> las características del contrato llamado de mediación o corretaje que se suele emplear 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. Ahora bien, además de lo señalado en el mentado trabajo haremos las siguientes precisiones:

---

\* 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.

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

<sup>1</sup> «Obligaciones derivadas de la firma de la “hoja de visita y encargo” con una inmobiliaria», *CESCO*, junio 2020, [http://centrodeestudiosdeconsumo.com/images/Consulta\\_sobre\\_obligaciones\\_derivadas\\_de\\_la\\_firma\\_de\\_hoja\\_de\\_visita\\_y\\_encorgao\\_con\\_una\\_inmobiliaria-.pdf](http://centrodeestudiosdeconsumo.com/images/Consulta_sobre_obligaciones_derivadas_de_la_firma_de_hoja_de_visita_y_encorgao_con_una_inmobiliaria-.pdf).



1ª El contrato de mediación o corretaje es un contrato atípico que no tiene una regulación propia por lo que se rige por el principio de autonomía de la voluntad de las partes recogido en el art. 1255 del CC, y las disposiciones generales sobre las obligaciones y contratos recogidas en los Títulos I y II del Libro IV del CC.

2ª Partiendo de la premisa que el contrato de mediación o corretaje se celebra a iniciativa del vendedor/arrendador, quien encarga a la agencia inmobiliaria la intermediación de una futura venta o arrendamiento del inmueble que tiene en propiedad, el precio del contrato corre a cargo de quien encarga el servicio sin que se pueda repercutir ni en parte ni en totalidad sobre el comprador/arrendatario que no es parte del contrato celebrado entre los dos primeros. Incluir una cláusula que estipule lo contrario vulneraría el art. 1257 CC que dispone que los contratos sólo producen efectos entre las partes contratantes y, permite las cláusulas en favor de los terceros, pero no -en una interpretación *per a contrario* de la norma- en perjuicio de estos.

3ª No obstante, entre comprador/arrendatario y agencia inmobiliaria, necesariamente se tiene que establecer otro vínculo jurídico, independiente de aquel en el que interviene el vendedor/arrendador, pues no es posible que alguien que acuda a una agencia inmobiliaria con la intención de comprar o alquilar un inmueble no celebre, aunque sea un acuerdo verbal con esta, para que gestione la intermediación del futuro negocio. Por consiguiente, si el comprador/arrendador no es parte del primer contrato, lo será del segundo que es a su vez un contrato independiente y principal y que no requiere de formalidad alguna.

4ª Por tanto, lógicamente, ante la existencia de dos contratos independientes se puede cobrar comisión tanto al vendedor/arrendador como al comprador/arrendatario -pues ambos reciben los servicios de la inmobiliaria- siendo el precio en cada uno de los casos una parte principal del contrato que podrá someterse al control de transparencia y en caso de resultar no transparente se podrá llevar a cabo el control de abusividad. Aparte de que el sobreprecio no es en puridad una cláusula abusiva, porque el precio de un bien o servicio, si libremente pactado, nunca puede ser abusivo, es lo cierto que el enriquecimiento de la agencia se produce por el hecho de cobrar a dos personas, no de cobrar a una dos veces. No hay remedio en Derecho para esta estrategia, salvo la de no contratar al mediador.