

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA.

UNAN – LEÓN.

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES.

(FF.CC.JJ.SS).



MONOGRAFÍA PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIADO EN DERECHO.

NATURALEZA, REQUISITOS Y CONTROL DEL CONTRATO DE
CORRETAJE DE BIENES RAÍCES EN NICARAGUA.

AUTORES:

BR. ARGUELLO GÓMEZ DENIS LEONIDAS.

BR. DELGADO VALDIVIA WILBER ANTONIO

TUTOR: MSC. LUIS MAYORGA SIRERA.

JUNIO, 2013.

NATURALEZA, REQUISITOS Y CONTROL DEL CONTRATO DE
CORRETAJE DE BIENES RAÍCES EN NICARAGUA.

CON ESPECIAL AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarnos la fuerza y vitalidad para culminar este trabajo monográfico.

A nuestro tutor: Msc. Luis Mayorga Sirera por brindarnos su apoyo y disposición para atender nuestras dudas, por constituir una inmensa fuerza de enseñanza y conocimiento al elaborar este trabajo monográfico.

A todos nuestros maestros por su dedicación y esmero en la formación de conocimientos y por hacernos despertar día con día el interés al estudio de las ciencias jurídicas, por su enorme labor humanista.

Br: Denis Leónidas Arguello Gómez.

Br: Wilber Antonio Delgado Valdivia.

DEDICATORIA

A Dios y a la virgen María por haberme permitido llegar hasta este punto de mi vida y por darme la sabiduría y la fortaleza necesaria para seguir adelante.

A mis padres Denis Arguello y Ana Gómez, por haberme regalado el privilegio de la vida y por el sacrificio de su trabajo en mi educación, ya que fueron los pilares fundamentales en mi formación por su cariño y apoyo cada vez que lo necesito.

A mis amigos que me apoyaron en cada momento que necesite de ellos y por estar en alegrías y tristezas.

Br: Denis Leónidas Arguello Gómez.

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar a este momento de mi existencia y por haberme brindado fe, seguridad y confianza, sin el nada es posible.

A mi madre Aurora Elena Valdivia a quien agradezco infinitamente sus enseñanzas, consejos y amor que siempre han guiado el camino de mi vida.

A mis hermanos por ser el ejemplo a seguir, que con su cariño, esfuerzo y apoyo incondicional han logrado que corone una etapa más en mi vida.

Br: Wilber Antonio Delgado Valdivia.

ÍNDICE

	Pagina
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LOS CONTRATOS.	
1.1- Definición de los contratos.....	5
1.2- Formación del contrato.....	6
1.3- Elementos del contrato.....	9
1.4- Clasificación de los contratos.....	12
1.5- Efectos de los contratos.....	16
1.6 - Interpretación de los contratos.....	22
1.7- Disolución de los contratos.....	25
CAPITULO II: DEL CORRETAJE	
2.1- Aspectos generales del corretaje.....	29
2.2- Elementos del corretaje.....	33
2.3- Diferencias de los corredores con otras figuras jurídicas.....	35
2.4- Tipos de corretaje regulados en la legislación Nicaragüense.....	37

**CAPITULO III: NATURALEZA, REQUISITOS Y CONTROL DEL
CONTRATO DE CORRETAJE DE BIENES RAÍCES EN NICARAGUA.**

3.1-Definicion de contrato de corretaje de bienes raíces..... 39

3.2- Naturaleza jurídica del corretaje de bienes raíces.....41

3.3- Requisitos para constituirse como corredor en Nicaragua..... 44

3.4- De los corredores de bienes raíces en Nicaragua.....46

3.5-Tipos de contratos de corretaje de bienes raíces.....50

3.6- El contrato de corretaje de bienes raíces52

3.7-Extinción del contrato de corretaje.....58

CONCLUSIÓN.....62

RECOMENDACIONES.....64

BIBLIOGRAFÍA..... 65



INTRODUCCIÓN

El contrato de corretaje tiene su origen en las culturas primitivas, donde el mediador facilitaba la aproximación de compradores y vendedores, estimulando la coincidencia entre oferta y demanda entre el comerciante extranjero y el indígena al que servía, al mismo tiempo, de intérprete. En la Edad Media para la celebración de todos los contratos, se tenía que contar con la intervención directa de un mediador.

Dentro del desarrollo de la moderna contratación mercantil, determinada por la economía de mercado dominante en el mundo, ha surgido un personaje que, cada vez con mayor profesionalismo, busca como objetivo el aproximar entre sí a quienes desean unirse por un determinado vínculo contractual. Se trata del corredor, que en esencia es un mediador que a través de un contrato de colaboración empresarial o gestión de intereses ajenos persigue la conclusión de negocios en los que no participa directamente. Hoy en día, los corredores son verdaderos profesionales especializados.

El contrato de corretaje de bienes raíces es de gran importancia debido a que representa una de las bases de la actividad comercial, porque facilita e incentiva la celebración de contratos de compra-venta y de arrendamiento. La relevancia y la frecuencia de los problemas que la mediación hace surgir en la práctica del derecho son indicios de la importancia de esta figura en la moderna vida de los negocios.

La principal misión de la Correduría de Bienes Raíces es suministrar información veraz sobre las propiedades que están a la venta o en



arrendamiento. También guiar y asesorar de una manera profesional, transparente y eficiente, a los clientes Vendedores (propiedades) y clientes Compradores (inversionistas nacionales y extranjeros).

El negocio de corretaje inmobiliario en nuestro país y en el mundo siempre ha sido de mucho interés, esto se debe a sus múltiples bondades, ya que es una profesión que te da libertad de tiempo, no necesitas una preparación especial, te genera dinero de una manera rápida, y siempre es un mercado de alta demanda, pero también es importante recalcar que es un negocio que si no se tiene el suficiente conocimiento y habilidad para desarrollarlo, se puede incurrir en altos costos y pérdidas de tiempo que harán que el desempeño sea muy pobre.

Hemos hecho elección del presente tema debido a que es muy importante estudiar su regulación legal en Nicaragua, su proceso, requisitos, eficacia, ejecución y la naturaleza jurídica así como su contenido. Consideramos que es una herramienta muy importante el conocimiento de este tipo de contrato y su regulación para nuestro futuro profesional.

En el Derecho Nicaragüense existen pocas personas realmente especialistas en el contrato de corretaje, por lo cual, esperamos que se motive los estudios sobre este importante tema jurídico– económico, por ello, no sólo se debe tener en cuenta al Derecho, sino también a la economía, y de esta manera que poco a poco se incremente el número de corredores, a efecto de incrementar el número de los contratos celebrados, lo cual traerá como consecuencia el crecimiento económico, lo que debe ser tenido en cuenta por parte de todos.



Nos hemos planteado como problema jurídico el porqué este tipo de contrato es poco utilizado en el territorio nacional, y como poco a poco va expendiéndose y teniendo gran aceptación sobre todo en las zonas urbanas de mayor desarrollo del país. Y responder a las interrogantes: ¿Qué hace el corredor?, ¿En qué consiste el contrato de corretaje de bienes y raíces?, ¿cómo está regulado este tipo de contrato en la legislación Nicaragüense?

Como objetivo general nos planteamos investigar la naturaleza jurídica, requisitos y control del contrato de corretaje de bienes raíces en Nicaragua. Y como objetivos específicos planteamos tres: Definir las generalidades de los contratos regulados en nuestra legislación, determinar la naturaleza jurídica del corretaje y la función que ejercen los distintos tipos de corredores y explicar el contrato de corretaje de bienes raíces en Nicaragua.

El método que utilizamos para desarrollar nuestra presente investigación es un método documental por que tiene una sistemática o ciclo de trabajo en el que se buscan las fuentes (detectan, exploran y seleccionan), se fichan y se resumen (analizan, extractan y compendian); proceso en el que es necesario aplicar técnicas que posibiliten leer, registrar y resumir adecuadamente.

A lo largo de nuestra presente investigación nos hemos encontrado con algunas limitantes sobre todo a nivel nacional, no encontramos mucha bibliografía que tratara del contrato de corretaje en Nicaragua por lo que hemos recurrido a la doctrina internacional, y a la bibliografía en línea para poder realizar nuestra investigación.

Como fuentes primarias hemos utilizado la ley de correduría de bienes raíces de Nicaragua, ley no. 602, y su reglamento, como fuentes secundarias los



siguientes libros: Estudio de los contratos, Guy Bendaña Guerrero. El contrato de mediación o corretaje, Laura Gazquez Serrano. Introducción al derecho mercantil. Francisco Vicent Chulia. También hemos argumentado nuestra investigación con la doctrina internacional, y las fuentes electrónicas, ya que en nuestra doctrina nicaragüense no encontramos suficiente sustento para realizar nuestra investigación debido a que en nuestro país el contrato de corretaje inmobiliario se da con poco uso y por tanto con poca publicidad.

Nuestra investigación monográfica, por cuestiones metodológicas está estructurada en tres capítulos. El primero aborda de manera general el concepto de contrato, sus elementos, su clasificación, partes, e interpretación, siendo este un acuerdo privado, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser exigidas, en el segundo capítulo del presente trabajo de investigación definiremos el corretaje, lo cual nos permitirá determinar con exactitud el tema que se investigará, y en el ultimo capítulo se centra nuestra investigación, ya que presentamos la naturaleza jurídica, los aspectos generales, el control y los requisitos del corretaje de bienes raíces en Nicaragua, regulado expresamente en la ley 602 (ley de correduría de bienes raíces en Nicaragua), y su reglamento.



CAPITULO I: GENERALIDADES DE LOS CONTRATOS

1.1-Definición de contrato

Los contratos son acuerdos voluntarios entre partes, que crean entre ellas un vínculo jurídico, que tiene por finalidad el cumplimiento de la, o las prestaciones pactadas, y conducir, luego de este cumplimiento, al rompimiento del vínculo obligacional, dejando de ser las partes acreedoras y/o deudoras.

Doctrinariamente, ha sido definido como un acuerdo de voluntades que genera derechos y obligaciones para las partes. Pero, además del acuerdo de voluntades, algunos contratos exigen, para su perfección, otros hechos o actos de alcance jurídico, tales como efectuar una determinada entrega (contratos reales), o exigen ser formalizados en documento especial (contratos formales), de modo que, en esos casos especiales, no basta con la sola voluntad.

Con criterio más estricto los contrato son un negocio jurídico bilateral o multilateral, porque intervienen dos o más personas (a diferencia de los actos jurídicos unilaterales en que interviene una sola persona), y que tiene por finalidad crear, extinguir o modificar derechos y obligaciones (a diferencia de otros actos jurídicos que están destinados a modificar o extinguir derechos y obligaciones, como las convenciones). También se denomina contrato el documento que recoge las condiciones de dicho acto jurídico.

El contrato propiamente existe cuando la voluntad de cada una de las partes actúa en consideración a un interés opuesto o distinto del que impulsa a la otra. Los contratantes persiguen intereses opuestos que se armonizan mediante un acuerdo de voluntades.



Es función elemental del contrato originar efectos jurídicos (es decir, obligaciones exigibles), de modo que a aquella relación de sujetos que no derive en efectos jurídicos no se le puede atribuir cualidad contractual.

En cada país, o en cada estado, puede existir un sistema de requisitos contractuales diferente, pero el concepto básico de contrato es, en esencia, el mismo.

1.2-Formación del contrato

Se trata aquí de analizar aquellos actos, causas, hechos, requisitos y formas que, instantánea o sucesivamente, han de confluir para la perfección y cumplimiento del contrato.

1.2.1-Acuerdo de voluntades: El contrato necesita de la manifestación inequívoca de la voluntad de las partes que conformarán el acto jurídico. Así, cuando las partes contratantes expresan su voluntad en el momento que se forma el contrato, se denomina entre presentes. Cuando la manifestación de la voluntad se da en momentos diferentes, se denomina entre ausentes.

La distinción es importante para poder determinar con exactitud el momento en que el contrato entra en la vida jurídica de los contratantes. El contrato entre presentes entrará en vigencia en el momento de la manifestación simultánea de la voluntad, mientras que el contrato entre ausentes solamente hasta que el último contratante haya dado su manifestación.

1.2.2-Aceptación en el contrato entre ausentes/distantes: Existen diversas teorías respecto al momento en que un contrato despliega sus efectos jurídicos



cuando se trata de partes distanciadas físicamente entre sí. Confluyen diversas teorías:

a) Teoría de la emisión: Entiende que la oferta es aceptada en el momento en que se produce la aceptación del aceptante.

b) Teoría de la remisión (o expedición): La aceptación se produce en el momento en que se acepta y se da remisión de dicha aceptación al oferente.

c) Teoría de la recepción: La aceptación se produciría en este caso tras la aceptación, remisión y llegada de esta última al ámbito donde el oferente realiza su actividad (empresa, domicilio, etc.).

d) Teoría del conocimiento: Exige aceptación, remisión, llegada al ámbito y, además, conocimiento de ello.

1.2.3-Oferta y aceptación: La oferta es una proposición unilateral que una de las partes dirige a la otra para celebrar con ella un contrato. No es un acto preparatorio del contrato, sino que es una de las declaraciones contractuales. Solo hay oferta cuando el contrato puede quedar cerrado con la sola aceptación de la otra parte, sin necesidad de una ulterior declaración del que hizo la oferta. ¹

Es decir la oferta es una propuesta de celebrar un negocio jurídico, lo cual significa que se tiene el propósito de engendrar derechos y obligaciones.

La aceptación de una oferta es la manifestación de asentamiento del destinatario a los términos en que ha sido formulada aquella y de la manera

¹ENNECCERUS Y NIPPERDEY. Tratado de derecho civil, tomo I, volumen 2, segunda edición, Barcelona. 1953. págs. 157 y 158.



requerida o autorizada por el oferente, es necesario el concurso de la oferta y la aceptación para que el contrato quede perfeccionado.

1.2.4-Etapa precontractual: El precontrato tiene como fin la preparación de un contrato futuro. Pueden identificarse dos diferentes tipos de precontrato:

a) El pacto de contrahendo: Las personas se obligan entre sí para llevar a cabo negociaciones que den como resultado un contrato futuro. No pueden romper las negociaciones arbitrariamente sin incurrir en responsabilidad contractual.

b) La promesa unilateral aceptada: Un sujeto presenta una oferta para un contrato futuro a otro sujeto, quien asiente en estudiarla y decidir si la acepta o rechaza. El oferente conviene en no retirar la oferta durante un determinado plazo. Únicamente el oferente está obligado en este pacto. Las propuestas comerciales son un ejemplo típico de este tipo de precontrato, en donde la empresa oferente se compromete a mantener la oferta intacta por un periodo determinado, por ejemplo, 30 días.

1.2.5-Estructura de un contrato²: Si bien hay diversos tipos de contrato, a la hora de redactarlos la mayoría acostumbra utilizar modelos bastante semejantes con los siguientes puntos:

a) Título: Es donde se indica el tipo de contrato (privado, de trabajo, etc.)

b) Cuerpo sustantivo: Aquí se indica a las partes involucradas, donde pueden ser personas físicas o personas jurídicas, dependiendo del tipo de contrato.

Consta de las siguientes partes:

² ECHEVARRIA Claudia, Estructura de un contrato, disponible en:

<http://claudiaechevarria.galeon.com/cvitae1808036.html>, consultado el 02/02/2013.



-Lugar y fecha de contrato.

-Identificación de quienes van a suscribirlo.

-Representaciones de los intervinientes indicando si suscriben el contrato en su propio nombre o en representación de un tercero o sociedad.

-Identificación, si son aplicables, de los objetos y servicios objeto del contrato.

c) Exposición: Se exponen relaciones entre hechos y antecedentes relevantes que carezcan de valor normativo. También pueden incluir cláusulas que establezcan el significado de determinados conceptos para el contrato en cuestión.

d) Cuerpo normativo: Son los acuerdos y tratados del contrato, las disposiciones normativas.

e) Cierre: Forma de cierre donde se indica la manera de efectuar el acuerdo.

f) Anexos: Abordan y desarrollan algunos aspectos complejos del contrato para simplificar su lectura.

1.3-Elementos del contrato

Los contratos pertenecen al género de actos jurídicos, y son fuente principal, por su frecuencia, de derechos personales u obligaciones. Generan obligaciones recíprocas, cuando son bilaterales, o para una sola de las partes, cuando son unilaterales.



Para constituirse requieren necesariamente ciertos elementos que son importantes o esenciales, en primer lugar, se puede decir de forma general que para que pueda darse un contrato entre dos partes debe existir:

- a) Conocimiento de los contratantes: Es decir, las dos partes en convenio deben tener pleno conocimiento de todas sus obligaciones y derechos, los cuales deben ser previamente acordados.
- b) Objeto cierto que sea materia del contrato: Para llevar a cabo un contrato debe existir algo para que se efectúe el contrato, por ejemplo, una casa de habitación o establecimiento comercial, terreno, vehículo, etc.
- c) Causa de la obligación que se establezca: La causa de la obligación se entiende como por qué se lleva a cabo el contrato, por ejemplo: para la compra de un bien inmueble, para arrendamiento de una casa de habitación o establecimiento de comercio, etc.

De forma más específica, se puede tener los siguientes elementos en la realización del contrato, entre los cuales se tiene:

1.3.1-Elementos esenciales:³ Son aquellos sin los cuales el contrato no tiene valor, o degenera en otro diferente. Estos son: los sujetos, la capacidad, el consentimiento, el objeto y la causa. En algunos ordenamientos jurídicos y para algunos contratos puede exigirse como validez también la forma.

- a) Los sujetos: puede tratarse de personas físicas o jurídicas, con capacidad para celebrar el contrato de que se trate y poseer la edad mínima legal.

³ BAUDRIT CARRILLO, D. Derecho Civil IV, Volumen I, Teoría General del Contrato. Editorial Juricentro, tercera edición, Costa Rica. 2000. Pág. 97.



b) Capacidad:⁴ se subdivide en capacidad de goce (la aptitud jurídica para ser titular de derechos subjetivos), que se tiene cuando se presenta un acuerdo de voluntades entre las partes o contratantes, para que pueda hacerse efectivo un derecho sobre otra persona o cosa, por ejemplo, cuando se realiza un contrato de promesa de compraventa. Y capacidad de ejercicio (aptitud jurídica para ejercer derechos y contraer obligaciones sin representación de terceros).

c) Consentimiento:⁵ se manifiesta por la concurrencia de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato. Será nulo el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo.

d) Objeto: pueden ser objeto de contratos todas las cosas que no están fuera del comercio humano, aun las futuras. Pueden ser igualmente objeto de contrato todos los servicios que no sean contrarios a las leyes o a las buenas costumbres.

e) Causa: en los contratos onerosos (como la compraventa), se entiende por causa, para cada parte contratante, la entrega o promesa de una cosa o servicio por la otra parte; en los de pura beneficencia (Ej. el de donación), la mera liberalidad del bienhechor.

f) Forma: todo contrato tiene una forma, aunque sea verbal; sin embargo, la forma escrita tiene la ventaja de que nos permite la prueba del contrato y sus condiciones, en caso de que la otra parte incumpla su obligación. En algunos

⁴ Según el Código Civil de Nicaragua en su Art. 2472 toda persona es legalmente capaz. Son incapaces en conformidad a los artículos 7 y 8 de este código, absolutamente, los dementes, los impúberes y los sordomudos que no pueden darse a entender por escrito o de otro modo claro o indubitable.

⁵ Ibídem, Art.2447, no hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes: 1) consentimiento de los contratantes. 2) objeto cierto que sea materia del contrato.



contratos es posible que se exija una forma específica de celebración. Por ejemplo, puede ser necesaria la forma escrita, la firma ante notario o ante testigos, etc.

1.3.2-Elementos naturales: Son aquellos que se entienden incorporados en el contrato, pero que las partes pueden libremente eliminar del mismo, sin que éste deje de ser válido.

1.3.3-Elementos accidentales: Son aquellos que las partes establecen en conformidad con la libertad de la voluntad, por cláusulas especiales, que no sean contrarias a la ley, la moral, las buenas costumbres o el orden público. Por ejemplo: el plazo, la condición, el modo, la solidaridad, la indivisibilidad, la representación, etc.

Los contratos sólo producen efectos entre las partes que los otorgan, y no alcanzan a los terceros. Sin embargo, los herederos también resultan obligados por los contratos del causante, porque son continuadores jurídicos de éste, y los cesionarios también, por la misma razón.

1.4- Clasificación de los contratos

Citamos, a continuación, las clases más comunes, sobre las cuales la doctrina es coincidente, y que son:

1.4.1-Contratos unilaterales y bilaterales

Contrato unilateral: es un acuerdo de voluntades en el que solo una de las partes contratantes engendra obligaciones se compromete a alguna prestación respecto a la otra. Ejemplo: La fianza, la hipoteca, la donación, el préstamo en cualquiera de sus formas.



Contrato bilateral: es el acuerdo de voluntades que da nacimiento a obligaciones para ambas partes. Ejemplo: El arrendamiento, la permuta, el contrato de sociedad.

1.4.2-Contratos onerosos y gratuitos

Contrato oneroso: es aquél en el que existen beneficios y gravámenes recíprocos, en éste hay un sacrificio equivalente que realizan las partes (equivalencia en las prestaciones recíprocas); por ejemplo, la compraventa, porque el vendedor recibe el provecho del precio y a la vez entrega la cosa, y viceversa, el comprador recibe el provecho de recibir la cosa y el gravamen de pagar.

Contrato gratuito: Tiene por objeto la utilidad de una de las dos partes, sufriendo la otra el gravamen. Es gratuito, por tanto, aquel contrato en el que el provecho es para una sola de las partes, sin que el agraciado se obligue a ninguna prestación. Ejemplo: el comodato y las donaciones.

1.4.3-Contratos conmutativos y aleatorios

Contrato conmutativo: es aquel contrato en el cual las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde el momento que se celebra el acto jurídico. Ejemplo: el contrato de compraventa de una casa, el cambio y el arrendamiento.

Contratos aleatorios: es aquel que surge cuando la prestación depende de un acontecimiento futuro e incierto y al momento de contratar, no se saben las ganancias o pérdidas hasta el momento que se realice este acontecimiento



futuro. Ejemplos: son el contrato de compraventa, apuestas, juegos, seguros, etc.

1.4.4-Contratos principales y accesorios

Contrato principal: son de esta calidad los que subsisten por sí mismo, de suerte que llenan totalmente su objeto sin relación con otro u otros contratos. Los accesorios siguen la suerte de lo principal porque la nulidad o la inexistencia de los primeros originan a su vez, la nulidad o la inexistencia del contrato accesorio. Ejemplo: El arrendamiento, el seguro y el transporte.

Contratos accesorios: son los que dependen de otro contrato, para garantizar el cumplimiento de una obligación que se reputa principal, del que vienen a ser parte complementaria y a cuya existencia están necesariamente subordinados. Ejemplo: La fianza, la hipoteca y la prenda.

1.4.5-Contratos instantáneos y de tracto sucesivo

Contratos instantáneos: son aquellos que se cumplen en el mismo momento en que se celebran, es decir, su cumplimiento se lleva a cabo en un solo acto.

Contrato de Tracto Sucesivo: es aquel en que el cumplimiento de las prestaciones se realiza en un periodo determinado, y que, por deseo de las partes se puede extender para satisfacer sus necesidades primordiales y estos términos pueden ser:

- a) Ejecución continuada: ejecución única pero sin interrupción.
- b) Ejecución periódica: varias prestaciones que se ejecutan en fechas establecidas.



c) Ejecución intermitente: se da cuando lo solicita la otra parte.

1.4.6-Contratos consensual y real

Contratos consensuales: se forman y perfeccionan por el solo consentimiento de las partes, el cual puede manifestarse de cualquier manera, independientemente de toda formalidad extrínseca. Ejemplos: mutuo, comodato y depósito.

Contratos reales: son aquellos que para tener existencia jurídica es indispensable que una de las partes entregue a la otra el objeto de la obligación. Ejemplos: el depósito y el préstamo.

1.4.7-Contrato nominado o típico e innominado o atípico

Contrato nominado o típico: es aquel contrato que se encuentra previsto y regulado en la ley. Por ello, en ausencia de acuerdo entre las partes, existen normas dispositivas a las que acudir. Ejemplos: el arrendamiento y el mandato.

Contrato innominado o atípico: es aquel para el que la ley no tiene previsto un nombre específico, debido a que sus características no se encuentran reguladas por ella. Puede ser un híbrido entre varios contratos o incluso uno completamente nuevo. Para completar las lagunas del derecho o situaciones no previstas por las partes en el contrato, es necesario acudir a la regulación de contratos similares o análogos.

Es importante mencionar que los contratos innominados no son los que no están previstos por el Código Civil, porque todos los contratos lo están; simplemente son los que no están expresamente definidos en sus artículos



aunque, sin perjuicio de que las partes los definan expresamente en el momento de contratar, en el marco de su autonomía de la voluntad.

1.4.8-Contrato privado y público

Contrato privado: es el realizado por las personas intervinientes en un contrato con o sin asesoramiento profesional. Tendrá el mismo valor que la escritura pública entre las personas que los suscriben y sus causahabientes.

Contrato público: son los contratos autorizados por los funcionarios o empleados públicos, siempre dentro del ámbito de sus competencias, tiene una mejor condición probatoria. Los documentos notariales son los que tienen una mayor importancia y dentro de ellos principalmente las escrituras públicas.

1.4.9-Contratos determinados únicamente en su género

Son aquellos en los que solo se hace mención a la cantidad y calidad del objeto del contrato. Ejemplo: la venta de 100 toneladas métricas de soya. Como se puede observar no se está indicando qué soya se vende, en este caso debe presumirse que la calidad es de término medio.

1.5-Efectos de los contratos

Los efectos del contrato son las consecuencias que dimanen de este, efectos que se producen ordinariamente al momento mismo en que se perfecciona. Pero que también se generan en ocasiones hasta que se ejecuta el contrato.



Una vez perfeccionado el contrato no existe la posibilidad de revocarlo o alterarlo, salvo pacto en contrario.⁶

En síntesis los contratos producen los efectos siguientes:

- a) Son producto de obligaciones, el de compra-venta además trasmite el dominio.
- b) El principio de irrevocabilidad de los contratos: el contrato es ley entre las partes (contractus lex), sin embargo, esto no significa que los contratos tienen un poder equivalente al de las leyes, y, por regla general, no puede ser revocados unilateralmente, salvo en los casos expresamente establecidos en la ley.

Los preceptos fundamentales nacidos de los contratos, que los intervinientes deben observar serán los siguientes: las partes deben ajustarse a las condiciones estipuladas en el contrato (principio de literalidad). Las condiciones y los efectos del contrato solo tienen efecto entre las partes que aceptaron el contrato, y sus causahabientes (principio de relatividad del contrato).

Los pactos contenidos en los contratos deben ejecutarse en los términos que fueron suscritos. Las estipulaciones de los contratos típicos, que fueran contrarias a la ley, se tienen por no puestas. Las disposiciones legales reconocen al contrato como fuente de obligaciones. Las obligaciones contractuales son obligaciones civiles, por lo que el acreedor puede exigir del

⁶Efectos de los contratos, disponible en, <http://www.slideshare.net/ishma18/efectos-de-los-contratos>.consultado el 25/02/2013.



deudor la satisfacción de la deuda según lo pactado. En caso que el cumplimiento del objeto de la obligación no sea posible, por equivalencia, el acreedor puede demandar la indemnización de daños y perjuicios. Una vez que un contrato ha nacido válidamente, se convierte en irrenunciable, y las obligaciones originadas por el contrato válido no se pueden modificar unilateralmente.

1.5.1-El contrato interesa a 3 categorías de personas diferentes;

- 1) El estipulante, que es quien contrata a favor de un tercero sin tener la representación de este.
- 2) El promitente, que es el que se compromete a favor del tercero en el carácter de deudor de este.
- 3) El beneficiario, quien es el acreedor de la estipulación efectuada a su favor.

1.5.2-Efectos de los contratos para terceros

En principio, los contratos sólo tienen efectos entre las partes que lo forman. Sin embargo, hay contratos que sí surten efectos sobre terceros. Un tercero es un sujeto que no participó en la formación del vínculo contractual, y que por lo tanto, no hizo manifestación de voluntad sobre el contrato. Incluso, puede ser que el tercero ni siquiera supiera de la existencia del convenio.

Si el contrato contuviere alguna estipulación en favor de un tercero, este podrá exigir su cumplimiento, siempre que hubiere hecho saber su aceptación al obligado antes de que aquella haya sido revocada.⁷

⁷ Código Civil de Nicaragua .Óp. Cit. Arto 2439.



1.5.2.1-Terceros involucrados forzosamente

Efectos respecto de los causahabientes. En principio, los herederos suceden al difunto en sus derechos y obligaciones, excepto en aquellas que sean personalísimas. La nulidad de los contratos del causante posterior a la sucesión afecta a los causahabientes, pues pueden verse en la situación de tener que restituir a terceros. Adicionalmente, los causahabientes a título particular se verán afectados por las restricciones que haya impuesto el causante, por ejemplo, una hipoteca, una servidumbre o un derecho de usufructo a favor de otro.

1.5.2.2-Terceros involucrados voluntariamente por las partes

En principio, no pueden asignarse obligaciones a sujetos que no hayan participado y consentido en la formación del vínculo jurídico. Pero diferente es el caso de la constitución de beneficios a nombre de terceros.

1.5.3-Responsabilidad contractual⁸

La responsabilidad contractual es aquella que nace del contrato (a diferencia de la responsabilidad extracontractual) y requiere que la parte que la exige se halle ligada mediante un nexo contractual a la persona que la debe.

1.5.3.1-La inejecución de contratos y la responsabilidad contractual

El contrato puede ser mal ejecutado o no ser ejecutado del todo. En estos casos, el acreedor tiene el derecho de acudir a las instancias judiciales, para obligar al deudor a satisfacer forzosamente el contrato o a ser indemnizado por

⁸ BRENES CÓRDOBA, A. Tratado de los Contratos. Quinta edición. San José. Costa Rica. 1998.pág. 54 y 55.



daños y perjuicios. Tratándose de obligaciones de hacer, el cumplimiento forzoso no es posible.

La falta contractual es una conducta antijurídica imputable al deudor. El incumplimiento debe ser culposo o doloso. Algunos ordenamientos, que siguen la teoría subjetivista de la valoración de la responsabilidad, toman en cuenta el dolo para agravar la responsabilidad del deudor. En ciertas obligaciones, ni siquiera la fuerza mayor exime del cumplimiento de la deuda, por ejemplo, en las obligaciones de entregar una suma de dinero.

1.5.3.2-La ejecución forzosa

Se da cuando el juez ordena al deudor a dar cumplimiento de la obligación exigible que no ha satisfecho. En obligaciones de dar, la prestación consiste en la constitución del título traslativo de dominio o en la entrega. Sostenida la negativa del deudor, el juez puede actuar a nombre de este y otorgar el título de dominio. En las obligaciones de hacer, consiste en el cumplimiento de la conducta prometida. En obligaciones donde no se puede sustituir al deudor o hacer cumplir el objeto de la obligación, se sustituye este por la indemnización de daños y perjuicios.

1.5.3.3-La resolución del contrato

Cuando una de las partes no ejecuta las obligaciones de un contrato bilateral, la parte afectada puede pedir la resolución del contrato. Los efectos de la resolución son el aniquilamiento retroactivo de las obligaciones. Adicionalmente, el solicitante, si lo justifica, puede reclamar daños y perjuicios.



1.5.4-Ineficacia de los contratos

El termino ineficacia representa una expresión de alcance general, que denota solo la carencia de efectos de un negocio jurídico.

Son ineficaces los contratos que carezcan de alguno de los elementos esenciales, o aunque éstos se dieran, no obstante estuvieran viciados de algún modo. La ineficacia tiene distintas manifestaciones y efectos según la clase de invalidez que se cause al contrato.

En efecto, el contrato puede ser inexistente en primer lugar por faltarle algunos de los elementos que la dogmática exige para que el mismo quede válidamente constituido.

El segundo motivo que determina la ineficacia del contrato es la oposición del mismo a un mandato o prohibición legal del mismo, a esta ineficacia se le denomina en la doctrina nulidad de pleno derecho, y tiene lugar cuando el objeto de la prestación está terminantemente prohibido por la ley.

El tercer supuesto de ineficacia se llama nulidad relativa o anulabilidad y tiene lugar cuando el acto está afectado por un vicio o efecto, singularmente por uno de los vicios del consentimiento (error, dolo, violencia e intimidación).La ineficacia se produce también en cuarto lugar, cuando en el contrato se produce una lesión o un perjuicio grave para uno de los contratantes o para terceros.⁹

⁹ PERAL COLLADO, Daniel. Obligaciones y contratos civiles, tomo I, Cuba. 1987. Pags. 96 y 97



1.6-Interpretación de los contratos

La interpretación de los contratos es el procedimiento mediante el cual se puede descubrir el verdadero sentido de las cláusulas de un contrato, para posibilitar su aplicación y cumplimiento.

Interpretar un texto consiste en atribuir significado preciso a sus palabras. La interpretación de cualquier texto es fundamental, y especialmente lo es en materia de contratos, porque de ella depende la posterior calificación jurídica y determinación de los efectos que el ordenamiento asigna a la manifestación de la voluntad comprendida en sus términos. Tratándose de los contratos su interpretación tendrá en esencia que definir la causa, el objeto y las manifestaciones de voluntad con integración de aquello que, no siendo esencial, falte a su perfección (principio de integración del contrato). El problema de la incoherencia del contrato, en caso de discordia entre las partes, se traslada al juez, que aplicará las reglas interpretativas conforme al principio de legalidad.

Para que pueda tener viabilidad perfecta un contrato es, ante toda, condición precisa que se fije su contenido y estructura.¹⁰

Si las cláusulas reflejan exactamente la intención de las partes, la interpretación de su sentido y contenido es fácil.

Si el contrato esta celebrado perfectamente, no hay problema de interpretación y solo actuaran en debate las cuestiones sobre cumplimiento o

¹⁰ Código Civil de Nicaragua. Óp. Cit. Arto: 2437. Los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni a la orden.



incumplimiento. Pero en numerosos supuestos, bien por inexperiencia de las partes, o por defectuosa redacción las cláusulas contractuales no aparecen con la claridad deseada y entonces entra en juego el mecanismo de la interpretación, para dotar al vínculo de la precisión y firmeza necesaria.

Las normas para interpretar los contratos se dividen en 2 grupos: las normas para investigar la intención común de las partes (art. 2496, 2497 y 2498 CC) Y las normas para eliminar dudas y ambigüedades del contrato (art. 2499 a 2504 CC).

Es regla de interpretación la preferencia de lo especial sobre lo general, porque las cláusulas especiales tienen precisamente por objeto alterar o aclarar lo convenido en las condiciones comunes. Las normas supletorias, es decir, los artículos que regulan cada contrato, o todos en general, deben suponerse aceptados, si nada en contrario se dice. ¹¹

1.6.1-Métodos de interpretación

Existen varios métodos de interpretación que pueden variar según el Código Civil que rija. Pero, se observan básicamente dos corrientes, dos métodos de interpretación: el que propone analizar el texto (literalmente) y el que propone encontrar la intención común de las partes, o sea, qué fue lo que los autores quisieron decir. Varios autores entienden que llegar a conocer la voluntad común de las partes es muy complejo y aumenta la discrecionalidad del juez.

¹¹ BENDAÑA GUERRERO, Guy. Estudio de los contratos. Managua. 2001. pág. 83.



1.6.2-Reglas de interpretación de los contratos establecidas en el código civil Nicaragüense:

- 1) Intención de los contratantes (art. 2497)
- 2) Aplicación restrictiva de los términos del contrato (art.2498)
- 3) Principio de conservación del contrato (art 2499)
- 4) Interpretación armónica (art. 2500)
- 5) Las palabras con relación a la naturaleza y objeto del contrato (art. 2501)
- 6) Interpretación sobre la base de la costumbre (art. 2502)
- 7) Interpretación de las cláusulas obscuras (art. 2503)
- 8) Interpretación de los ejemplos (art. 2504)
- 9) Imposibilidad de resolver dudas (art. 2505)

1.6.3-Pautas para la interpretación de expresiones ambiguas

Las cláusulas susceptibles de dos sentidos, del uno de los cuales resultare la validez, y del otro la nulidad del acto, deben entenderse en el primero. Las cláusulas equívocas o ambiguas deben interpretarse por medio de los términos claros y precisos empleados en otra parte del mismo escrito. Los hechos de los contrayentes, posteriores al contrato, que tengan relación con lo que se discute, servirán para explicar la intención de las partes al tiempo de celebrar el contrato.



Las cláusulas ambiguas deben interpretarse a favor del deudor. Pero las cláusulas ambiguas que hayan sido extendidas o dictadas por una de las partes, sea acreedora o deudora, se interpretarán contra ella, siempre que la ambigüedad provenga de su falta de explicación.

1.6.4-Interpretación a favor del deudor

Las cláusulas ambiguas deben interpretarse a favor del deudor (favor debitoris). Pero las cláusulas ambiguas, u oscuras, que hayan sido extendidas o dictadas por una de las partes, sean acreedora o deudora, se interpretarán contra ella, siempre que la ambigüedad provenga de su falta de explicación. Lo anterior, recoge una antigua regla romana (interpretatio contra stipulator), su fundamento se encuentra en el principio de la responsabilidad, que impone la carga de hablar claro. Así la oscuridad del pacto debe perjudicar al declarante.

La interpretación de las clausulas oscuras de un contrato, no deberá favorecer a la parte que hubiera ocasionado la oscuridad.¹²

1.7-Disolución de los contratos

Todo contrato legalmente celebrado es una ley para los contratantes, y no puede ser invalidado, sino por su consentimiento mutuo o por causas legales.¹³

Un contrato se frustra cuando no produce efecto a causa de hechos o circunstancias contemporáneos a su celebración.

¹² Código Civil de Nicaragua. Op. Cit.Arto. 2503.

¹³ Ibidem. Arto. 2479.



Así mismo, un contrato puede extinguirse o dejar de producir efectos a causa de hechos circunstancias supervinientes, acaecidas con posterioridad a su celebración.

1.7.1- causas

1.7.1.1-Causas voluntarias: se disuelve el acto jurídico en virtud de la extinción del consentimiento, de manera similar a su formación.

Estas causas son:

- a) Mutuo consentimiento (resiliación): en este caso, ambas partes se ponen de acuerdo para dejar sin efecto el contrato ya concluido¹⁴.
- b) Decisión unilateral: disolución por voluntad de una de las partes.
- c) Revocación: pueden terminar por revocación el arrendamiento por tiempo indefinido, mediante el desahucio, el mandato y la donación entre vivos por revocación del donante por causa de indignidad del donatario.
- d) Renuncia: pueden terminar por renuncia el apoderamiento y el contrato de trabajo.

¹⁴Código Civil de Nicaragua. Op.cit. Arto. 2004, establece que toda obligación puede extinguirse por una convención en que las partes interesadas, siendo capaces de disponer libremente de lo suyo, consientan en darla por insubsistente.



1.7.1.2-Causas legales:

1) La resolución: se da cuando la parte que ha cumplido con su prestación demanda a la otra, que no ha cumplido y está en mora, para resolver o extinguir el contrato, ya sea mediante la condición resolutoria tacita (art. 1885c.) o del pacto comisorio. Sus efectos se retrotraen a una situación precontractual (art. 2666 c.).

2) La nulidad y la rescisión: son también causas de extinción de los contratos. De conformidad con el art. 2201 C. hay nulidad absoluta en los actos o contratos:

a- Cuando falta alguna de las condiciones esenciales para su formación o para su existencia.

b- Cuando falto algún requisito o formalidad que la ley exige para el valor de ciertos actos o contratos, en consideración a la naturaleza del acto o contrato y no a la calidad o estado de la persona que en ellos interviene.

c- Cuando se ejecutan o celebran por personas absolutamente incapaces.

Cabe observar que la inexistencia jurídica está comprendida en nuestro código en la nulidad absoluta, tanto es así que el acto es inexistente cuando falta el consentimiento, el objeto, la causa o las solemnidades exigidas para la existencia del acto.

Hay nulidad relativa y acción para rescindir los actos o contratos:

a- Cuando alguna de las condiciones esenciales para su formación o para su existencia es imperfecta o irregular.



b- Cuando falta algunos de los requisitos o formalidades que la ley exige, teniendo en mira el exclusivo y particular interés de las partes.

c- Cuando se ejecutan o celebran por personas relativamente incapaces.

3) Muerte de una de las partes: es causa de disolución de los contratos realizados intuitu personae. Se disuelven por la muerte de una de las partes la sociedad y el mandato.

4) Plazo extintivo: cuando el contrato ha sido celebrado por un plazo determinado, el transcurso de este disuelve el contrato. Se disuelven por la expiración del plazo el arrendamiento, el depósito, el comodato, la sociedad.



CAPITULO II: DEL CORRETAJE

2.1-Aspectos generales del corretaje

Lo complejo y cambiante de la vida económica actual, pone a quien quiere contratar un bien o un servicio en la dificultad y, frecuentemente en la imposibilidad, por falta de tiempo o de conocimiento, de encontrar a la persona que le puede proporcionar ese bien o ese servicio. Surge pues la necesidad de que entren en contacto determinados contratantes. Esto ha dado origen a un auxiliar mercantil independiente: el corredor, que, es el que se dedica en forma habitual a poner en contacto a los interesados, sin estar ligado a ninguna de la partes por relaciones de colaboración, dependencia o representación sino en virtud del contrato de corretaje, los interesados en la conclusión de un negocio se obligan a pagar al corredor el corretaje, si el negocio se concluye por efecto de su intervención.

2.1.1-Definición

Correduría: es la operación por la cual un intermediario pone en relación a dos personas entre sí, con miras a la celebración de un contrato.

Corretaje: operación por la cual una persona denominada proponente o interesado se obliga a pagar una remuneración a otra persona denominada corredor, para que realice una actividad encaminada a ponerla en relación con un tercero, a fin de celebrar un futuro contrato cualquiera que éste sea, en el que el mediador no tendrá participación alguna.¹⁵

¹⁵ VICENT CHULIA, Francisco. Introducción al Derecho mercantil. Decimoséptima edición, Valencia, España. 2004. pág. 828.



El corretaje es el acuerdo entre "corredor" y "comitente", por el cual el primero se obliga mediante una retribución a buscar la persona o cosa necesarias para llegar a la conclusión del contrato proyectado por el segundo.

El contrato se estipula entre corredor y cliente, por lo que el tercero no queda obligado a pagar comisión. Pero el corretaje puede ser bilateral, en el sentido de que el corredor reciba dos encargos concurrentes para un mismo contrato. Ejemplo; mediación concertada por el comprador pero aceptada y aprovechada por el vendedor.

Pero en el primer supuesto de encargo unilateral, a reconocido también su carácter bilateral es decir que contraen obligaciones tanto el corredor como el cliente.

Corredor: agente intermediario de comercio, 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.¹⁶

De estas definiciones se deduce que para ser calificado como corredor es necesario que sea un profesional en la actividad que está ofreciendo deduciéndose con este calificativo que ejerce en forma habitual esa actividad, por eso se puede predicar de él como persona con conocimientos de esos mercados, ocupándose como agente intermediario en la tarea de poner en

¹⁶ CABANELLAS, Guillermo. Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. Tomos IV . Editorial Helista. Argentina. 1994. Pág. 196.



contacto a personas que necesitan celebrar un negocio común, pero sin que él celebre o intervenga en el negocio.

El corredor con sus conocimientos interviene en las actividades relacionadas con bienes o servicios, asegurando a las personas que carecen del dominio del tema.

El corredor es un intermediario entre la oferta y la demanda. Es decir, pone en relación a dos o más partes para la conclusión de negocios sin estar ligado a ninguna de ellas por relaciones de colaboración, subordinación o representación. Es decir que el corredor presta un servicio.

Actualmente debemos poner de relieve la trascendencia del contrato de mediación en el tráfico económico que cada vez requiere un mayor número de verdaderos especialistas en la contratación.¹⁷

2.1.2-Entonces ¿Qué hace el corredor?

Despliega una actividad o comportamiento mediante un conjunto de actos tendiente a buscar y acercar a las personas interesadas en la conclusión del contrato proyectado por el comitente, a cambio de una contraprestación en dinero (comisión u honorario).

Localiza a la persona o a la cosa, transmite una propuesta y si es aceptada pone en contacto a las partes, quienes perfeccionan el contrato directa y personalmente.

¹⁷ GAZQUEZ SERRANO, Laura. El contrato de mediación o corretaje, tomo II, editorial la ley, Madrid España. 2007. pág. 14.



El corredor se obliga mediante retribución; a buscar a la persona o cosa necesaria para llegar a la conclusión de un negocio proyectado por el comitente.

2.1.3-Corretaje como contrato principal

El corretaje no es un contrato accesorio. En todo caso, podría considerarse accesorio desde el punto de vista económico pero no en sentido jurídico.

El contrato de corretaje es principal, puesto que es autónomo respecto del contrato cuya concreción promueve. Por el contrato de corretaje se encomienda a un corredor que busque un interesado en un negocio que se desea celebrar. Independientemente del contrato de corretaje, existe el contrato que las partes interesadas concluyen directa y personalmente entre sí.¹⁸

El contrato de corretaje no es un contrato conexo con el definitivo, puesto que se trata de contratos independientes y la calidad de uno no tiñe al otro. No hay conexión ni accesoriedad. El contrato de corretaje es un contrato autónomo y existe aunque el definitivo no se celebre.

2.1.4-Corretaje como contrato comercial

El corretaje es una especie de contrato comercial que se rige exclusivamente por el Código de comercio, y es mercantil por su naturaleza, aunque excepcionalmente puede pensarse en un negocio civil, en lo que el corredor no es profesional y el contrato buscado no es comercial.

¹⁸ RODRÍGUEZ VELARDE, Javier. Contratación Empresarial. Editorial Rhodas. Marzo 1998. Lima Perú. Pág. 54.



El carácter mercantil del contrato de corretaje deriva de la naturaleza de los contratos que promueve o facilita el mediador. El corretaje es siempre comercial por que la norma no distingue, entendemos que es corretaje comercial tanto el que se vincula con operaciones comerciales como el que tiene por objeto negocios civiles como, por ejemplo, el corretaje de inmuebles.

En consecuencia, el corretaje puede vincularse a operaciones civiles como, por ejemplo, una compraventa de inmuebles. El corretaje en negocios civiles es, también, comercial.

El corretaje es objetivamente comercial. La actividad de mediación es típicamente mercantil.

Por otra parte, el Código Civil no contiene normas para regular este contrato. Si se le considerara civil por su conexión con un negocio civil lo regularía el código civil, lo cual el Código de Comercio sí lo regula, atendiendo a la unidad del Derecho privado.

2.2-Elementos del corretaje

En el corretaje los elementos personales son¹⁹:

1) El oferente, es la persona que encarga la gestión mediadora obligándose a pagar un premio en caso de que con la misma se obtenga el resultado pretendido.

¹⁹ Grupo editorial el Derecho y Quantor. Contratación mercantil y bancaria. Disponible en, <http://books.google.es/books?id=PRvBT0pMWPwC&pg=PA263&dq=corretaje&hl=es&sa=X&ei=h-g7UdOAGoiQ9QTDwoGYCA&ved=0CFMQ6AEwBg#v=onepage&q=corretaje&f=false>. consultado el 01/03/2013.



2) El corredor, que como ya dijimos es un auxiliar independiente de los comerciantes, cuya actividad está sujeta a cierto rigor legal.

3) El mediario, es la persona a quien el corredor pone, en su caso, en contacto con el oferente por su interés en el negocio y eventual intervención en el mismo.

Puede haber corretaje sobre cualquier clase de negocios jurídicos tanto civiles como comerciales. Tales negocios recaen normalmente sobre objetos o cosas mercantiles; mercaderías, títulos de crédito, inmuebles, seguros, etc.

Denominación las partes de este contrato reciben el nombre de clientes, comitente, mandante u oferente.

El corredor: recibe el nombre de mediador, intermediario o mandatario.

Capacidad: para celebrar el corretaje, las partes deben tener capacidad general de contratación.

Corredor público: el corredor como lo define el arto. 49 del CC, es un Oficial público. El arto. 50 CC, dispone, que tienen carácter de corredores públicos los que tienen títulos de profesores de comercio, es decir peritos mercantiles.

Tienen varias funciones: agente mediador, perito evaluador, asesor jurídico y oficiales. Los corredores públicos tienen prohibido comerciar por cuenta propia o ser comisionistas.



2.3- Diferencias de los corredores con otras figuras jurídicas

Para poder establecer las diferencias, es necesario primero dar a conocer los conceptos de los siguientes auxiliares del comercio:

Contrato de corretaje: es una especie de locación de obra, que se rige exclusivamente por el Código de comercio y es accesoria, bilateral, exento de formalidades, puede concertarse en forma verbal o escrita y se verifica por la simple intervención del corredor.

Corredor: es aquel auxiliar del comercio que actúa como intermediario entre el vendedor y el comprador. O sea, se lo define como la persona que en forma autónoma, profesional e imparcialmente, aproxima la oferta y la demanda para facilitar o promover la celebración de negocios.

Contrato de comisión: es un mandato en virtud del cual el comisionista se obliga a participar en un acto o contrato mercantil por cuenta de otra persona llamada comitente. El Contrato de Comisión se basa en la confianza, hecho por el cual no puede cederse a un tercero.²⁰

Comisionista: persona que adquiere y vende en su propio nombre, por cuenta de un comerciante, con el cual está ligado por una relación de mandato.

Comitente: persona que confiere a otra el encargo de realizar, en su nombre y representación, cualquier clase de actos o gestiones, principalmente las de carácter mercantil.

²⁰ BRAVO MELGAR, Sídney Alex. Contratos Modernos Empresariales. Tomo II. Editorial Fecat. Lima Perú. 1999. Pág. 108.



Contrato de agencia: es el contrato en virtud del cual un empresario independiente, persona natural o jurídica (el agente) asume de forma estable y permanente el encargo, en nombre y por cuenta de otro y a cambio de una retribución, de promover y concluir contratos como intermediario independiente, sin asumir por ello, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de dichas operaciones.²¹

Agente comercial: se encarga de manera permanente de promover, negociar o concretar las operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas, mediante una retribución y en una zona determinada.

2.3.1-Por la actividad encomendada: mientras que el comisionista actúa por cuenta del comitente, estipulando el negocio jurídico de ejecución de la comisión; el corredor puede actuar por cuenta de una o de ambas partes, limitándose a su aproximación y la estipulación por estas del contrato proyectado, sin perjuicio sin que más tarde se ejecute o no.

2.3.2-Por la naturaleza de los actos ejecutados: la comisión implica como el mandato, la realización de actos jurídicos concretos calificados como mercantiles; la mediación se refiere a actos materiales y muy pocas veces a jurídicos también específicos y concretos.

2.3.3-Por las instrucciones recibidas: el comisionista y el mediador reciben instrucciones precisas y determinadas en relación con los actos concretos que deben ejecutar. El agente tiene relativamente mayor independencia, pues recibe instrucciones muy generales y abstractas o no las recibe.

²¹ LOZANO PEREZ, J. los contratos de mediación. Tomo I. Editorial Argos. Madrid, España. 1965. pág. 86.



2.3.4-Respecto a la permanencia de la relación contractual: en los contratos de comisión y mediación el encargo es concreto, aislado; una vez que el acto se ejecuta, el contrato queda sin materia. En el de agencia se pretende mantener una relación duradera a largo plazo.

2.3.5- La parcialidad: obliga al comisionista y al agente a actuar en defensa de los intereses de su mandante; en contraposición, el mediador o corredor no siempre es imparcial, ya que en algunos casos, cuando actúa para una sola de las partes en el contrato que promueve, se limita a informar y asesorar a esta, quien, al fin y al cabo será quien tome la decisión de concertarlo o no.

2.3.6- La representación: en la comisión siempre hay representación, ya sea directa o indirecta, según actúe el comisionista en nombre del comitente o en su propio nombre; en la agencia existe pero suele ser directa, en tanto que el agente promueve y estipula los contratos en nombre de su mandante en cambio en la mediación no existe, ya que el mediador no estipula contratos, sino que tan solo aproxima a los contratantes.

2.4-Tipos de corretaje regulados en la legislación Nicaragüense

Las tres clases o tipos de contratos se estudian en el derecho contractual, pero específicamente el corretaje inmobiliario en el derecho comercial, el corretaje de seguros en el derecho de seguros y el corretaje de valores en el derecho bursátil.

Existen tres clases de corretajes entre ellos tenemos:

2.4.1- El corretaje de bienes raíces: Es el acuerdo de voluntades entre el contratante y el corredor para realizar un negocio jurídico de bienes raíces. La



naturaleza jurídica del contrato de corretaje es comercial y se caracteriza porque es consensual, bilateral, sinalagmático y engendra obligaciones puras y simples para las partes. Su finalidad es procurar en nombre y representación del dueño o apoderado, la celebración de una contratación sobre un bien inmueble de su propiedad o administración legal, bajo la figura jurídica de: arrendamiento, compraventa, permuta, préstamo, hipoteca, entre otros.²²

2.4.2-El corretaje de seguros: Son corredores de seguros las personas naturales o jurídicas autorizados por el Superintendente y registrados en la Superintendencia, dedicadas por cuenta y en nombre propio a solicitar, negociar u obtener seguros en Nicaragua, a nombre de terceros, expedidos por sociedades de seguros autorizadas para operar en el país.²³

2.4.3-El corretaje de valores: Son Agentes de Bolsa, las personas naturales previamente autorizadas por la Bolsa e inscritas en la Superintendencia de Bancos que se dedican a las operaciones de corretaje de valores en Bolsa. Para ejercitar su cargo deberán rendir fianza o garantía a favor de la Bolsa que para tales efectos establezca la Superintendencia de Bancos.²⁴

²² Ley de correduría de bienes raíces de Nicaragua, ley no. 602, aprobada el 29 de mayo del 2007, artículo 2, inciso g.

²³ Ley general de seguros, reaseguros y fianzas, ley no. 733, aprobada el 15 de julio del 2010, art. 3.

²⁴ Decreto no. 33-93, reglamento general sobre bolsas de valores, aprobado el 21 de junio de 1993, artículo 18.



CAPITULO III: NATURALEZA, REQUISITOS Y CONTROL DEL CONTRATO DE CORRETAJE DE BIENES RAÍCES EN NICARAGUA.

3.1-Definicion

El progresivo aumento demográfico y económico que afecta nuestras zonas urbanas; el auge de sitios de interés turístico y otros factores relacionados con el rápido crecimiento, han conllevado a un gran desarrollo en la Correduría de Bienes Raíces.

La Correduría de Bienes Raíces ha sido desempeñada, en algunos casos, en forma inescrupulosa, desprestigiando no solo a quienes ejercen esta profesión, sino al país en general. Como el requisito indispensable para lograr la confianza del público es la honradez y transparencia, es necesario que la Correduría de Bienes Raíces se apoye sobre los fundamentos de la responsabilidad, para que pueda desarrollar la actividad privada de beneficio público.

El corredor es un intermediario entre la oferta y la demanda. Es decir, pone en relación a dos o más partes para la conclusión de negocios sin estar ligado a ninguna de ellas por relaciones de colaboración, subordinación o representación. Es decir que el corredor presta un servicio.²⁵

Por lo cual definimos el contrato de corretaje de bienes raíces como: el acuerdo de voluntades entre el contratante y el corredor para realizar un

²⁵ RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel. El Contrato de Corretaje Inmobiliario: Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. Editorial Aranzadi. España. 2000. pág. 13.



negocio jurídico de bienes raíces. La naturaleza jurídica del contrato de corretaje es comercial y se caracteriza porque es consensual, bilateral, sinalagmático y engendra obligaciones puras y simples para las partes. Su finalidad es procurar en nombre y representación del dueño o apoderado, la celebración de una contratación sobre un bien inmueble de su propiedad o administración legal, bajo la figura jurídica de: arrendamiento, compraventa, permuta, préstamo, hipoteca, entre otros.

Quien está interesado en vender un inmueble puede procurar por sí mismo conectarse con un comprador; pero es frecuente que recurra a los servicios de un corredor. Éste tratará de conectarlo con un comprador. Si, en definitiva, ese contrato de compraventa tiene lugar, el vendedor deberá pagar al corredor una comisión por el servicio prestado. Esta comisión generalmente se establece como un porcentaje del precio de venta.

Puede ocurrir que el comprador también haya requerido los servicios del corredor (es decir, su intención de comprar una casa lo condujo a una inmobiliaria). En este caso, el corredor ha contratado con ambos: quien pretendía vender y quien pretendía comprar. Son dos contratos, y de cada uno de ellos percibirá comisión.

Lo expuesto nos lleva a definir el contrato de corretaje, también llamado "mediación" en otras legislaciones, como aquél por el que una o más partes interesadas, se obligan a pagar a otra, llamada corredor, una remuneración (corretaje) por indicarle la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o por conseguir por su propia actividad esa conclusión.



El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada entre los contratantes; a falta de estipulación, y en su defecto, a la que se fije por peritos. Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por el interesado en el negocio materia del encargo; y la del corredor de seguros por el asegurador. El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que haya celebrado el negocio en que intervengan. Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario.

El corredor deberá comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio.

3.2-Naturaleza jurídica del corretaje de bienes raíces

En el derecho se estudia en algunos supuestos la naturaleza jurídica de la institución jurídica estudiada. Por ejemplo cuando se estudia la compra venta en algunos supuestos se estudia la naturaleza jurídica de la misma, otro ejemplo es cuando se estudia la naturaleza jurídica del leasing o del fideicomiso en algunos supuestos se estudia la naturaleza jurídica de los mismos.

Las instituciones jurídicas tienen naturaleza jurídica, en tal sentido cuando se investiga es necesario determinar la misma a fin de que los estudios sean más exactos y más profundos.

Por ejemplo la posesión y la propiedad tienen la naturaleza jurídica la de ser derechos reales y son derechos reales principales, porque se crean derechos sobre los bienes.



En tal sentido cuando estudiamos el corretaje conviene para nuestros propósitos determinar cuál es su naturaleza jurídica.

El corretaje tiene la naturaleza jurídica la de ser un contrato, y como contrato es un contrato típico en el derecho Nicaragüense por que se encuentra regulado por el derecho positivo de dicho estado.

Por lo cual debemos precisar que al corretaje de bienes raíces está regulado por la ley 602, ley de correduría de bienes raíces de Nicaragua, decreto no. 94-2007, reglamento de la ley de correduría de bienes raíces de Nicaragua, Código de Ética, Resolución N°. 02 del 29 de junio del 2009 y las normas generales sobre los corredores contenidas en los artículos 49 al 70 del Código de Comercio de Nicaragua.

Los corredores de inmuebles pueden ser personas jurídicas y personas naturales y también entes no personificados como las sociedades no registradas en el registro de sociedades.

Así por ejemplo una empresa corredora de bienes raíces puede ser una sociedad o una cooperativa entre otras personas jurídicas, no importando para ello que las mismas corran inscritas en el registro de personas jurídicas.

En este tipo de corretaje el corredor debe conocer ampliamente estudios de títulos, valorizaciones de inmuebles, contratos inmobiliarios, derechos reales inmobiliarios, y en general todos los otros temas relacionados a bienes inmuebles.

El contrato de corretaje es un contrato que se celebra normalmente por documento privado con legalización notarial de firmas. Y puede ser un



contrato por adhesión o con negociación previa, es decir, en este contrato no siempre existen tratativas, tratos previos o tratos preliminares. Ya que es probable que las empresas corredoras de bienes raíces establezcan documentos pre establecidos, y no admitan negociar las cláusulas.²⁶

En la búsqueda de cual sea la naturaleza jurídica del contrato de corretaje se han formulado diversas opiniones, entre las que están:

- 1) La que considera que es contractual, consistiendo en un acto jurídico unilateral del corredor.
- 2) La que cree que es un contrato de obra, en cuanto el corredor proporciona un resultado.
- 3) La que estima se trata de un contrato con tres partes o plurilateral.
- 4) La que hace del corretaje un contrato preliminar.
- 5) La que le da el carácter de contrato bajo condición suspensiva (que el corredor cumpla el encargo que se le ha encomendado).
- 6) la que considera que, cuando el corretaje asuma el perfil de contrato, es un "contrato (definitivo) con prestaciones recíprocas, unilateralmente vinculante, en cuanto el comportamiento del corredor tiene carácter potestativo (el no se vincula a poner en relaciones a las partes), mientras que su cliente (futura parte en el contrato principal) se vincula -para el caso de que el corredor lo ponga en relación con otro sujeto, con quien llegue a concluir el contrato principal- a abonarle el corretaje o remuneración.

²⁶ TORRES MANRIQUE, Fernando Jesús. Derecho Empresarial. Editorial Euroamericana. Lima Perú. 2004. Pág. 124.



7) Y finalmente, la que asienta que es un contrato unilateral que vincula sólo a una de las partes (la que da el encargo al corredor), quedando, sin embargo, esta obligación subordinada a la conditio iuris de que el contrato proyectado se concluya efectivamente.

Personalmente consideramos que es contractual a la naturaleza jurídica del corretaje; en el cual, lo trascendente viene a ser que las obligaciones y derechos son impuestos por la ley.

3.3- Requisitos para constituirse como corredor en Nicaragua

Los corredores son oficiales públicos instituidos por la ley, para dispensar su mediación asalariada a los comerciantes y facilitarles la conclusión de sus contratos.

3.3.1-Requisitos para ser corredor público

Tendrán el carácter de corredores públicos los que hubieren obtenido el título de Profesores de Comercio, o sean Peritos Mercantiles, con tal que presten la fianza requerida por la Ley, y no tengan ninguna de las inhabilidades que expresa el artículo 53 del código de comercio de la República de Nicaragua.

Antes de entrar al ejercicio de sus funciones, los corredores prestarán ante el respectivo juzgado juramento de desempeñar fiel y legalmente el cargo, y rendirán una fianza para responder a las condenaciones que se pronuncien contra ellos por hechos relativos al desempeño de su profesión.



3.3.2-Requisitos para ser corredor de bienes raíces en la República de Nicaragua

Poseer licencia de corredor de bienes raíces. Para ello, deberá aprobarse un examen sobre los conocimientos necesarios en materias relacionadas con bienes raíces.

Las personas naturales que soliciten la licencia de corredor de bienes raíces deberán de cumplir con los siguientes requisitos: Ser ciudadano Nicaragüense, ser mayor de edad, no haber sido condenado, durante los últimos cinco años, por delito en el ejercicio de su actividad comercial, o en perjuicio de la confianza pública de la administración de bienes, récord de policía y haber cursado una carrera universitaria o Técnica Superior.

3.3.3- De la Comisión Técnica de bienes raíces.

La Comisión Técnica será la entidad facultada para otorgar, fiscalizar, suspender y cancelar las licencias del corredor de bienes raíces.

La Comisión Técnica contará con una Secretaría de Actas y Correspondencia, que estará a cargo de la Dirección General de Competencia en los Mercados del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio, la cual designará de entre sus funcionarios al encargado del desempeño de tal función. Las actas de las reuniones y las resoluciones que se emitan deberán ser suscritas por el Presidente y el Secretario actuante. La Comisión Técnica, deberá reunirse por lo menos una vez al mes, previa convocatoria de su Presidente.

La Comisión Técnica, una vez comprobado que el solicitante ha cumplido con los requisitos exigidos por la presente ley, a solicitud de parte expedirá la



licencia mediante resolución, dentro de un término no mayor de treinta días hábiles, contado a partir del momento en que se hubiese cumplido con tales requisitos. La vigencia de la licencia será de cinco años a partir de su expedición.

Sin perjuicio de las responsabilidades administrativas, civiles o penales correspondientes, la Comisión Técnica podrá suspender la licencia al corredor, por períodos de uno a doce meses, en los siguientes casos: Cuando falte a sus deberes o quebrante de cualquier forma, la buena fe, cuando incumpla con lo estipulado en esta ley y su reglamento y por pérdida de alguna de las condiciones requeridas para obtener la licencia, hasta subsanar tal situación. Pero no podrá tomar esa Resolución, sin una previa investigación administrativa de naturaleza sumaria, con pleno ejercicio del derecho a la defensa.²⁷

3.4-De los corredores de bienes raíces en Nicaragua

3.4.1-Derechos de los corredores

El corredor tiene derecho a una retribución por su labor de intermediación. Es la contraprestación debida por quien encargó un negocio al corredor y correlativa a la prestación hecha por éste.²⁸

En general, la comisión debe ser la acordada por las partes y se determina con referencia al importe bruto del objeto del negocio concluido. No influye en la

²⁷ Reglamento de la Ley de correduría de bienes raíces de Nicaragua. Óp. Cit. Art. 7.

²⁸ GARRIDO. Millan. introducción al estudio del corretaje, segunda edición, editorial Montecorvo. Madrid España. 1987. pág. 695.



comisión ni las dificultades superadas, ni el trabajo especialmente complicado ni el tiempo empleado.

Según hemos visto, el contrato de corretaje es aquél por el cual una persona encarga al corredor que le procure la conclusión de un negocio. El cometido del corredor no será prestar sus servicios para el logro de ese fin, sino el de obtener un fin concreto: la conclusión del negocio.

Este carácter, precisamente, es el que lo hace asimilable a un arrendamiento de obra. Como consecuencia de ese carácter, el derecho a la remuneración nacerá cuando el corredor haya logrado el fin concreto: la conclusión del negocio. Si el contrato no se concluye, no surge derecho a cobrar comisión por más servicios que haya prestado el corredor.

Lo que afirmamos sobre el momento en que nace el derecho a comisión no está consagrado expresamente por ningún Código; pero se infiere de la naturaleza del corretaje.

También, se genera derecho a comisión, cuando las partes se hayan puesto de acuerdo sobre puntos esenciales del negocio aunque se aparten luego en detalles o prescindan del corredor para la formalización definitiva del negocio. Por ejemplo: en una venta de un inmueble, el corredor intervino en el compromiso de compraventa sobre la base de un determinado precio; la venta definitiva se aparta del compromiso en cuanto al precio fijado. Igual se tiene derecho a comisión.



No basta que el negocio se celebre. Es preciso, además, que su conclusión sea consecuencia de la actividad del corredor. Será cuestión de hecho establecer en cada caso la existencia de esa relación causal.

3.4.2-Responsabilidad de los corredores

Es responsabilidad del corredor velar que se cumplan los requisitos sobre la capacidad legal de las partes contratantes, la correcta existencia de los documentos que habilitan representación de terceros para figurar en el acto contractual, adquisición y presentación de documentos de que el contratante está al día en el pago de sus impuestos municipales que afecten directa o indirectamente al bien inmueble objeto de la contratación, revisión en Libros y Registros y obtención de libertades de gravámenes del inmueble propiedad del contratante, avisar con anticipación al contratante e incluso al cliente, sobre cualquier problema de naturaleza registral u otro, que haya detectado en su labor de investigación.²⁹

Los corredores que intervengan en contratos de compraventa, o en otras negociaciones al contado o a plazos, responderán al comprador de la entrega de los efectos o valores sobre que versen dichas operaciones, y al vendedor, del pago del precio o indemnización convenida.

Los corredores anotarán en su libro y en asientos separados, todas las operaciones en que hubieren intervenido, expresando los nombres y el domicilio de los contratantes, la materia y las condiciones de los contratos.

²⁹ Reglamento de la Ley de correduría de bienes raíces de Nicaragua. Art. 8.



En las ventas expresarán la calidad, cantidad y precio de la cosa vendida, lugar y fecha y la forma en que haya de pagarse el precio.

3.4.3-Obligaciones de los corredores

Asegurarse de la identidad y capacidad legal para contratar de las personas en cuyos negocios intervengan, y en su caso, de la legitimidad de las firmas de los contratantes, proponer los negocios con exactitud, precisión y claridad, absteniéndose de hacer supuestos falsos que induzcan a error a los contratantes, expedir a costa de los interesados que la pidieren, certificación de los asientos respectivos de sus contratos y asistir a los contratos de compraventa, y dar fe de la entrega de los efectos y de su pago, si los interesados lo exigieren.

Los corredores que no cumplieren con estas obligaciones podrán ser suspendidos o destituidos de oficio por la Corte Suprema de Justicia.

3.4.4-Características de los corredores

- 1) El corredor tan solo se compromete a desplegar la actividad naturalmente necesaria para promover la conclusión del contrato, pero no se obliga a obtener el resultado deseado, el cual escapa a sus posibilidades.
- 2) El corredor o mediador es independiente de las partes que llevan el negocio y no las representa.
- 3) El corredor no es un colaborador estable, es ocasional, se contrata con él para operaciones o actos concretos no generales.



4) El corredor se limita a buscar y a aproximar a las partes, mas no contrata en nombre y por cuenta de sus clientes, cuyo nombre suele deber ocultar en sus gestiones preliminares, en virtud de un deber de secreto que caracteriza su función.

5) La remuneración o premio del corredor pertenece a la naturaleza misma del contrato y está ligado al resultado. El corredor puede ser contratado por una de las partes o por las dos.

3.4.5-Prohibición a los corredores

Constituirse en aseguradores de riesgos mercantiles, adquirir para sí o para interpósita persona con quien tenga parentesco hasta el segundo grado inclusive, por consanguinidad o afinidad, los efectos de cuya negociación estuviere encargado, salvo que exista consentimiento previo y expreso del contratante, y Cobrar por el inmueble una suma superior a la pactada con el contratante.

3.4.6-No pueden ser corredores

Los que han sido destituidos de este cargo, los que hubieren sido condenados por los delitos de falsedad, malversación de fondos, robo, hurto, o defraudación durante el tiempo de la condena y otro tanto más y los extranjeros no naturalizados en la República.

3.5-Tipos de contratos de corretaje de bienes raíces

3.5.1-Contrato abierto: en este tipo de contrato, el dueño vendedor contrata la cantidad de corredores de bienes raíces que quiera para mercadear su propiedad. El dueño vendedor viene obligado a compensar sólo al corredor



que logre la venta de dicha propiedad. Bajo este contrato, el dueño vendedor se reserva el derecho de mercadear y vender su propiedad sin la intervención de ninguno de los corredores envueltos.

3.5.2-Contrato semi-exclusivo: en este tipo de contrato, el dueño vendedor contrata a un solo corredor de bienes raíces para mercadear su propiedad por un período de tiempo determinado, pero se reserva el derecho de mercadearla y venderla él mismo. En éste caso, el dueño vendedor compensará al corredor solamente si éste consigue el comprador.

3.5.3-Contrato exclusivo: en este tipo de contrato, el dueño vendedor contrata a un solo corredor de bienes raíces para mercadear y vender su propiedad por un período de tiempo determinado. Bajo este contrato, el corredor de bienes raíces tiene el derecho de cobrar su comisión sin importar quien venda la propiedad, aunque sea el propio dueño vendedor quien consiga el comprador.

3.5.4-Contrato exclusivo especial: en este tipo de contrato, el dueño vendedor contrata a un solo corredor de bienes raíces para mercadear y vender su propiedad por un período de tiempo determinado, pero a la vez, el dueño vendedor se reserva el derecho de conseguir el prospecto comprador.

Hay una diferencia entre éste contrato y el semi-exclusivo y es que en este contrato si el dueño vendedor consigue un comprador, éste lo va a referir al corredor de bienes raíces para continuar con la transacción hasta el cierre y se compensará al corredor de bienes raíces con una cantidad menor de porciento de compensación que se haya acordado entre ambos.



Consideramos que aunque parezca que el contrato abierto es el más conveniente para el dueño vendedor, ya que piensa que tiene a varios corredores de bienes raíces mercadeando su propiedad a la misma vez, el contrato exclusivo ó exclusivo especial es el que mayores beneficios tiene para todas las partes. Esto es así, porque es el único contrato que asegura el cobro de la comisión cuando se venda la propiedad. El corredor que tiene una propiedad con un contrato exclusivo, puede invertir más tiempo y recursos para lograr la venta, y por lo general, ésta se logra en menos tiempo y al mejor precio.

En los contratos abiertos y semi-exclusivos, el corredor limita la cantidad de recursos que invierte en el mercadeo de la propiedad debido a que nada le asegura el cobro de su comisión. Además, en estos contratos el corredor compite directamente con su cliente vendedor para lograr la venta deseada. Esto puede ser muy perjudicial para ambos, ya que la relación entre el corredor y su cliente debe ser de completa confianza y no de competencia.

3.6- El contrato de corretaje de bienes raíces

3.6.1-Existen dos formas en las que el corredor puede ejercer los contratos de corretaje:

1. Contrato Unilateral: es aquel contrato en el que una persona se obliga a abonar a otra, llamada corredor, una remuneración por indicarle la oportunidad de concluir un negocio con un tercero o por servir de intermediario en esa conclusión.



Por ejemplo: un promotor de venta de una tienda departamental es un mediador de contrato unilateral porque solamente una de las partes (la compañía) lo contrata para ejecutar la venta, sirve de intermediario en la conclusión del contrato o de la venta y la remuneración que obtenga será dada por la empresa a la que labora.

2. Contrato Bilateral: se define como aquel contrato en cuya virtud una de las partes- corredor se compromete a indicar a otra- comitente la oportunidad de concluir un negocio jurídico o a servirle de intermediario en esta conclusión a cambio de una retribución, llamada comisión o premio. Por ejemplo: contrato de compraventa.

Lo primero a considerar es que existen en esta cuestión dos contratos, el que celebra el corredor con su comitente; y el que celebran las partes.

Desde el punto de vista de la finalidad del corredor, el contrato de corretaje es autónomo del contrato que celebren las partes; solo puede ser celebrado por un corredor matriculado; está necesariamente vinculado a un contrato diferente; y no existe en dicho contrato una relación de subordinación, dependencia, colaboración, representación o mandato.

Si su misión fue exitosa, si las partes contactadas aceptan y realizan el negocio propuesto, entonces nace el derecho de cobrar comisión. Pero en tal supuesto, si no se realiza el negocio por cuestiones relativas a una de las partes, también tiene derecho a cobrar honorarios.

En algunos derechos extranjeros la obligación de pagar el corretaje esta a cargo no solamente de la persona que hubiese encargado al corredor sino



también de la contraparte del contrato principal celebrado por intermedio del corredor.³⁰

Cuando ya se haya celebrado el contrato principal entre las partes, podemos decir que se agota el contrato de corretaje. Cumplió la tarea encomendada, no quedan obligaciones principales pendientes, únicamente las accesorias que marcan las leyes que regulan su ejercicio profesional.

Deben entenderse los términos celebración y perfeccionamiento del contrato como análogos y de uso indistinto en la doctrina, jurisprudencia y normativa nacional o local.

Existen autores que consideran que el perfeccionamiento del contrato, abarca la ejecución o cumplimiento, y por lo tanto validan los poderes que se pueden otorgar a los corredores para la celebración de contratos.

3.6.2- Características del contrato de corretaje.

En el contrato de corretaje concurren las siguientes características:

- 1) Es un contrato típico y nominado, la cual lo designa precisamente con el nombre de contrato de corretaje.
- 2) Es un contrato oneroso, pues tanto los que le hacen el encargo como el corredor aspiran a procurarse una ventaja: los primeros en celebrar convenientemente el negocio jurídico deseado y el segundo la remuneración o corretaje.

³⁰ GOLDSCHMIDT Roberto. Curso de Derecho mercantil, disponible en, <http://books.google.es/books?id=3P8rN9Z67qQC&pg=PA235&dq=corretaje+inmobiliario&hl=es&sa=X&ei=Yek7Ua6JAYXs8QsXwYDYCA&sqi=2&ved=0CFUQ6AEwBw#v=onepage&q=corretaje%20inmobiliario&f=false>. Consultado el 12/03/2013.



3) Es un contrato consensual que se perfecciona por el consentimiento de las partes, Como contrato mercantil que es, el corretaje no está sujeto para su validez, a formalidades especiales, ni siquiera que conste por escrito; en todo caso la formalidad será la que establezcan las partes.

4) Es un contrato de colaboración. Porque es un caso especialmente singular de colaboración entre dos personas, la ayuda que mediante él se presta consiste en que el corredor pone en relación a dos personas y actúa de intermediario entre ellas para la perfección de un contrato.

5) Es un contrato principal, como se ha señalado este contrato no es accesorio de ningún otro, y su aplicación y vigencia no depende de ningún acto jurídico.

6) Es un contrato preparatorio, ya que su finalidad es que llegue a concluirse un negocio jurídico por efecto de la intervención del corredor. Se celebra como antecedente de otro que eventualmente puede llegar a concluirse.

3.6.3-Perfeccionamiento del Contrato.

El Contrato de corretaje será perfecto desde el momento en que haya acuerdo entre el corredor y el contratante. El consentimiento de las partes debe ser libre y claramente manifestado, por escrito, de palabra o por hechos de los cuales, necesariamente, exprese la voluntad de los contratantes.

En el caso que se vaya a perfeccionar el contrato sobre el bien inmueble objeto de corretaje, será condición previa y necesaria a la celebración de este contrato, la firma de un documento que haga constar la relación comercial entre el corredor y el contratante.



3.6.4-Vicios de Consentimiento.

Es nulo el contrato en que se consiente por error, fuerza, intimidación o coacción, según lo estipulado en los artículos 2448 al 2472 del Código Civil vigente de la República de Nicaragua.

El que contrata por vicio del consentimiento tiene la obligación de indemnizar por daños y perjuicios al afectado. En caso que resultare perjudicado el corredor y/o agente por vicios de consentimiento encontrados en el contrato y que sean atribuibles al contratante o cliente, el corredor y/o agente, tendrá derecho al pago de su comisión.

3.6.5-De la Prueba.

Se tendrá como medio de prueba el contrato de corretaje suscrito entre las partes y las pruebas sujetas a las reglas generales del Código de Procedimiento Civil.

3.6.6-Requisitos Básicos del Contrato de Corretaje.

En los contratos de corretaje escritos el documento deberá contener, por lo menos, las siguientes estipulaciones:

- 1) Personas Jurídicas: nombre, datos registrales de inscripción de la personería jurídica en el Registro Mercantil correspondiente, las calidades de su representante, requeridas para las personas naturales;
- 2) Personas Naturales: Nombre completo, Estado Civil, Profesión u Oficio, Domicilio y Número de su Cédula de Identidad o Cédula de Residencia, en caso de extranjeros;



- 3) Acreditación Legal de los comparecientes, en donde se indique en que carácter comparece;
- 4) Cita de inscripción en el Registro Público o documento fehaciente que identifique el inmueble objeto del contrato, donde consta el derecho de propiedad o posesión. Además, se indicará el destino y/o uso del inmueble y su ubicación exacta;
- 5) Monto de la comisión que percibirá el corredor en caso de la consecución del fin de contrato. La comisión podrá establecerse a través de un porcentaje con parámetros de montos.
- 6) Obligaciones y derechos de las partes.
- 7) Cláusula penal, si la hubiere.
- 8) Plazo del contrato, con indicación de sí es o no en exclusiva;
- 9) Domicilio que señalan las partes para las notificaciones.
- 10) Anexar al contrato, adendum que contenga inventario de muebles que forman parte del inmueble.
- 11) Cláusula de Arbitraje, en caso sea acordada por las partes.
- 12) Fecha del Contrato.
- 13) Firmas de las partes contratantes.



3.7-Extinción del contrato de corretaje de bienes raíces.

Es evidente que el contrato de corretaje se extingue por el cumplimiento del mismo. Asimismo, Por la muerte del corredor, ya que son sus cualidades personales las que han de tenerse en cuenta para pactarlo. En cambio la muerte de quien confirió el encargo no es casual de extinción del contrato.

El contrato de corretaje no está sometido a ningún tipo de plazo o limitación temporal, por lo que salvo acuerdo de las partes, el corretaje es un contrato de duración indefinida. A menos que se halla dado un plazo a la actuación del corredor y este plazo ha transcurrido inútilmente se extinguirá el contrato.

EL corretaje como contrato, podrá aplicarse las mismas causas de extinción que al resto de los contratos. Sin embargo, la vida del contrato puede verse limitada en las siguientes situaciones³¹:

1) Por mutuo acuerdo de las partes, estableciendo un plazo que estimen conveniente.

El establecimiento de dicho plazo va a tener como consecuencia fundamental que dicho contrato no podrá ser revocado mientras no expire el mismo.

2) Por la existencia de un pacto de exclusividad.

Podría ser considerado que el hecho de que el oferente acuda a un corredor para que lleve a cabo determinada gestión debería suponer la inhibición del oferente respecto a cualquier gestión relacionada con dicho contrato.

³¹ BLANCO CARRASCO Marta. Revista de Derecho privado. Disponible en, <http://libros-revistas-derecho.vlex.es/vid/contrato-corretaje-289817>. consultado el 06/04/2013.



Todo esto salvo pacto en contra, puesto que se admite la posibilidad de que se concluya un pacto en exclusiva con el corredor.

Mediante la cláusula de exclusividad el oferente auto limita su libertad de actuación impidiendo que pueda dirigirse a otros profesionales que puedan dar salida en el mercado a su bien.

Ahora bien, esta exclusividad es solamente respecto a la posibilidad de que el mediado contrate a través de otros corredores, pero no le impide concluir él mismo el contrato sin corredor alguno, siempre que no suponga un aprovechamiento de la actividad ya realizada por el corredor con el cual se estipuló la cláusula de exclusividad.

Por lo tanto la cláusula de exclusividad impide al oferente dirigirse a otro corredor para la conclusión del mismo contrato. Estos pactos de exclusividad tienen la condición de que han de estar limitados en el tiempo, es decir, deben de tener un plazo de vigencia, puesto que si no se estaría coartando excesivamente la libertad contractual del oferente.

3) Por voluntad unilateral de las partes, mediante el desistimiento del oferente y la renuncia del corredor.

El desistimiento del oferente

Como en cualquier otro contrato, el corretaje puede concluir por el mutuo disenso de las partes. Sin embargo, en el contrato de corretaje se permite que tanto el oferente (desistimiento) como el corredor (renuncia) puedan extinguir unilateralmente el contrato, si bien es necesario que existan determinadas circunstancias.



Este desistimiento se basa en dos características principales. La primera es que, como hemos visto, el corretaje es un contrato indefinido, de forma que se debe permitir no prolongar una situación durante más tiempo del deseado. La segunda es en la relación de confianza que sustenta el ofrecimiento del mediador y que puede decaer a lo largo del desarrollo del mismo.

En los contratos basados en la confianza de las partes, si bien no se puede dejar el cumplimiento del contrato al arbitrio de las partes, se debe admitir la posibilidad de desistir del contrato en aquellos supuestos en los que la prestación obligada no tenga un plazo de duración determinada. Sin embargo, precisamente por esta equidad se debe reconocer la obligación de indemnizar tanto los daños y perjuicios que produzca dicha resolución.

Cuando se trate de un contrato de corretaje sometido a plazo determinado no puede revocarse mientras no se haya cumplido dicho plazo, salvo que exista asentimiento de la otra parte.

Por último, cuando se haya pactado una cláusula de irrevocabilidad es necesario el establecimiento de un plazo concreto.

La renuncia del mediador

Igual que se reconoce al oferente la facultad de desistir, el corredor tiene la facultad de renunciar a su cargo. Esta posibilidad se fundamenta en el hecho de que nadie puede estar obligado a permanecer en un vínculo de forma indeterminada.



Ahora bien, la renuncia del corredor no puede suponer un perjuicio para el oferente, puesto que, aunque se entienda que no existe una obligación de actividad.

De esta forma el corredor deberá:

- Poner en conocimiento del oferente y de los terceros su renuncia.
- Tomar las medidas necesarias para evitar perjuicios al oferente.
- Devolver los documentos y efectos entregados para poder desarrollar con mayor facilidad su trabajo.

Es posible admitir una renuncia tácita del corredor cuando de su inactividad pueda deducirse que se desvincula del contrato de corretaje. Sin embargo será posible exigir una indemnización por daños y perjuicios cuando el corretaje tuviera fijado un plazo, puesto que esta renuncia supondría un incumplimiento al que debe responder indemnizando por daños y perjuicios.



CONCLUSIONES

Luego de haber desarrollado los aspectos más importantes del contrato de corretaje de bienes raíces, formulamos conclusiones sobre dicho contrato en los siguientes términos:

- El corretaje es un contrato poco utilizado en el territorio nacional pero que poco a poco va expendiéndose y teniendo gran aceptación sobre todo en las urbes de mayor desarrollo del país.
- El corretaje tiene mucha utilidad para el crecimiento económico de un Estado, en tal sentido podemos afirmar que el corretaje merece además de estudios jurídicos (que pueden ser estudios tributarios, civiles, registrales, notariales, municipales, urbanísticos, y en otras ramas del derecho), otros estudios como estudios económicos y contables. Por lo cual concluimos que los estudios únicamente jurídicos pueden inducir a error a los lectores, ya que no tienen un enfoque total del problema, sino un enfoque solo parcial o limitado, por lo que esta clase de estudios debe ser rechazado o eliminado.
- El corretaje sirve para acercar la oferta con la demanda y así conseguir la celebración de contratos de compraventa y arrendamiento.
- Afirmamos así mismo que el corretaje es un contrato, considerándolo como uno innominado en el ordenamiento jurídico nacional.
- Existen varias clases de corretaje como son el corretaje inmobiliario, corretaje de seguros y de valores, pero sólo el primero motiva el presente trabajo.



- El corretaje inmobiliario se celebra a diario en el Estado Nicaragüense. Y también se celebra en otros estados, por lo cual aplicando el derecho comparado podemos afirmar que se celebra con mayor frecuencia en algunos estados y es necesario para que algunos agentes económicos celebren algunos como contrato de compraventa o contrato de arrendamiento.
- El corretaje facilita o incentiva la celebración de contratos de compra venta y de arrendamiento.
- Para estudiar el corretaje de bienes raíces también es necesario el estudio del derecho registral, por ejemplo todo corredor inmobiliario debe dominar la calificación registral de documentos judiciales, entre otros temas propios del derecho registral.



RECOMENDACIONES

Habiéndose desarrollado los aspectos más importantes del contrato de corretaje de bienes raíces y habiendo formulado conclusiones efectuamos recomendaciones en los siguientes términos:

- Es necesario difundir el contrato de corretaje para que el estado realice crecimientos económicos.
- Es necesario que en el Estado Nicaragüense se dicten cursos de especialización en corretaje de bienes raíces, para incentivar la creación de empresas corredoras de inmuebles.
- Es necesario que en el Estado Nicaragüense se incentive los estudios sobre el corretaje para incentivar la inversión privada y crear puestos de trabajo, a través de curso, ensayos y monografías tanto para estudiantes de derecho y abogados. Los corredores inmobiliarios deben ser personas muy preparadas y muy experimentadas, para no inducir a error a los compradores, es decir, para no inducir a error a terceros.
- No se debe presionar a los Registradores y Vocales para que realicen en determinado sentido la calificación registral, ya que se puede generar inseguridad jurídica en los titulares registrales, terceros registrales, acreedores hipotecarias y terceros civiles, generando en algunos casos partidas registrales problema, en las cuales no se puede conocer con facilidad el titular registral y en algunos casos no se puede conocer el acto inscrito o anotado.



BIBLIOGRAFIA

FUENTES PRIMARIAS:

- CÓDIGO CIVIL DE NICARAGUA.
- CÓDIGO DE COMERCIO DE NICARAGUA.
- CÓDIGO DE ÉTICA, Resolución N°. 02, 29 de junio del 2009.
- Decreto no. 33-93. Reglamento general sobre bolsas de valores aprobado el 21 de junio de 1993, Publicado en la Gaceta No. 122 del 29 de junio de 1993.
- Decreto número 94-2007. Reglamento de la ley de correduría de bienes raíces de Nicaragua, Aprobado el 12 de Septiembre del 2007, Publicado en La Gaceta No. 231 del 30 de Noviembre del 2007.
- LEY DE CORREDURÍA DE BIENES RAÍCES DE NICARAGUA, LEY No. 602, Aprobada el 29 de mayo del 2007, Publicada en La Gaceta No. 132 del 12 de julio del 2007.
- LEY GENERAL DE SEGUROS, REASEGUROS Y FIANZAS, LEY NO. 733, aprobada el 15 de julio del 2010, Publicada en Las Gacetas Nos. 162, 163 y 164 del 25, 26 y 27 de Agosto del 2010.
- Resolución número 01, de la Comisión Técnica de Bienes Raíces, publicada en La Gaceta Diario Oficial No. 132 del 12 de Julio del 2007.



FUENTES SECUNDARIAS:

- BAUDRIT CARRILLO, D. Derecho Civil IV, Volumen I. Teoría General del Contrato. Editorial Juricentro, 3era edición, Costa Rica, 2000.
- BRENES CÓRDOBA, A. Tratado de los Contratos. 5ª edición. San José. Costa Rica, 1998.
- BENDAÑA GUERRERO, Guy. Estudio de los contratos. Primera edición, Managua, septiembre 2001.
- BRAVO MELGAR, Sídney Alex. Contratos Modernos Empresariales. Tomo II. Editorial Fecat. Lima Perú. 1999.
- CABANELLAS, Guillermo. Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. Tomos IV y V. Editorial Helista. Argentina. 1994.
- ENNECCERUS Y NIPPERDEY. Tratado de derecho civil, tomo I, volumen 2, segunda edición, Barcelona 1953.
- GAZQUEZ SERRANO, Laura, el contrato de mediación o corretaje, tomo II, primera edición, editorial la ley, febrero 2007, Madrid España.



- GARRIDO, Millán introducción al estudio del corretaje, segunda edición, editorial montecorvo, Madrid España, 1987.
- LOZANO PÉREZ, J. los contratos de mediación, tomo I, Editorial la ley, Madrid España, 1965.
- PERAL COLLADO, Daniel A. Obligaciones y contratos civiles.
- RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, Daniel. El Contrato de Corretaje Inmobiliario: Los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria. Editorial Aranzadi. España, 2000.
- RODRÍGUEZ VELARDE, Javier. Contratación Empresarial. Editorial Rhodas. Primera Edición. Marzo 1998. Lima Perú.
- TORRES MANRIQUE, Fernando Jesús. Derecho Empresarial. Editorial Euroamericana. Primera Edición. Lima Perú. Abril 2004.
- VICENT CHULIA, Francisco introducción al derecho mercantil, 17 edición, valencia 2004.

FUENTES ELECTRONICAS:

- ECHEVARRIA Claudia, Estructura de un contrato, disponible en:
<http://claudiaehevarria.galeon.com/cvitae1808036.html>, consultado el 02/02/2013.



- Efectos de los contratos, disponible en,
<http://www.slideshare.net/ishma18/efectos-de-los-contratos>. Consultado el 25/02/2013.

- Grupo editorial el Derecho y Quantor. Contratación mercantil y bancaria. Disponible en
<http://books.google.es/books?id=PRvBT0pMWPwC&pg=PA263&dq=corretaje&hl=es&sa=X&ei=hg7UdOAGoiQ9QTDwoGYCA&ved=0CFMQ6AEwBg#v=onepage&q=corretaje&f=false>. Consultado el 01/03/2013.

- GOLDSCHMIDT Roberto. Curso de Derecho mercantil, disponible en,
<http://books.google.es/books?id=3P8rN9Z67qQC&pg=PA235&dq=corretaje+inmobiliario&hl=es&sa=X&ei=Yek7Ua6JAYXs8QsXwYDYCA&sqi=2&ved=0CFUQ6AEwBw#v=onepage&q=corretaje%20inmobiliario&f=false>. Consultado el 12/03/2013.

- BLANCO CARRASCO Marta. Revista de Derecho privado. Disponible en, <http://libros-revistas-derecho.vlex.es/vid/contrato-corretaje-289817>. Consultado el 06/04/2013.

- Cámara Nicaragüense de corredores de bienes raíces, disponible en:
<http://www.canibir.com/>.

ANEXOS

1-ENTREVISTA

ENTREVISTA AL SEÑOR: ABRAHAM BLANDÓN, PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES DE NICARAGUA (CANIBIR). ELABORADA POR EL DIARIO LA PRENSA, 10 DE FEBRERO DEL AÑO 2013.

La inversión en bienes raíces es de las más seguras, apunta nuestro entrevistado, quien también explica las razones por las que contar con un experto en este negocio es la mejor decisión al momento de buscar un bien inmueble.

¿A qué nos referimos cuando hablamos de bienes raíces?

Es un hecho más grande que solo el vender o comprar o bien rentar un bien inmueble. Es un negocio que va más allá porque se trata de la inversión más segura que hay.

Siempre se dice que invertir en bienes raíces es un buen negocio, ¿es seguro?

Siempre es muy segura porque los terrenos adquieren plusvalía. En esto hay que estar claro, que la casa en sí con el tiempo se puede ir deteriorando y pierde valor, pero el terreno donde está, generalmente suele volverse más caro a medida que pasa el tiempo.

¿Pero es rentable?

Sí, porque nunca un bien baja de precio, siempre su tendencia es a subir y muchas veces es mejor la rentabilidad del bien que lo que puede producir el dinero en un banco. Un inmueble te puede dar del ocho al diez por ciento anual en rentabilidad. Va en dependencia del tipo del bien, los mejores son los lugares comerciales que pueden llegar hasta al 12 por ciento anual.

¿Y es seguro en Nicaragua?

Hablando de inversión y en materia de seguridad que es la cuestión que todos buscan, sí hay seguridad aunque no se pueden obviar algunos problemas en las zonas donde se dan más problemas con las tomas de tierra. Hay inseguridad en determinadas zonas, inseguridad que tiene

su origen en los títulos falsos de reforma agraria, pero un buen corredor de bienes raíces, con su experiencia, ubica estas zonas y evita estos problemas al cliente.

¿Esto da temor a todos los que buscan una casa, una propiedad, una finca, etc... ?

Claro, pero por eso es la importancia de buscar a un buen corredor de bienes raíces que asesore bien a su cliente. Un corredor le da seguridad a un comprador.

¿Es común que el cliente compre y se dé cuenta hasta después que su propiedad tiene problemas legales?

Generalmente se da con terrenos baldíos. Esta es una pista que el comprador debe tomar en cuenta, ocurre con poca frecuencia pero puede ocurrir. También está el factor de tráfico ilegal de propiedad donde son los notarios, algunos, que se prestan a falsificar documentos.

¿Como una mafia?

Existen algunas personas que se dedican a esto... Hay personas que tienen conocimientos del movimiento inmobiliario y se aprovechan.

Aunque se tenga un buen corredor, ¿de qué tiene que estar pendiente el comprador?

Siempre es bueno tener el apoyo de un buen abogado, es importante que esté a la par del corredor de bienes raíces. Además hay aspectos que el comprador no puede dejar pasar y estar totalmente enterado y exigir los documentos del Registro de la Propiedad, el uso de suelo que da urbanismo y todas las constancias catastrales.

¿Qué futuro tienen los bienes raíces en el país?

Es el mejor negocio que puede haber. Es seguro y rentable. El negocio inmobiliario es la base de la economía. Cuando se compra un bien se asegura una construcción y de aquí participan desde el carretonero que mueve las piedras, las ferreterías y más.

¿Quiénes invierten más en bienes raíces?

Las empresas que se dedican al desarrollo inmobiliario y que construyen repartos, hoteles, apartamentos, residenciales, hoteles... Podemos hablar de proyectos turísticos que es donde más se ha invertido en el país.

¿Cómo está la oferta inmobiliaria en el país?

La oferta cubre todos los sectores, hay casas que superan el millón de dólares, hay de medio millón de dólares y de menos de 200 mil dólares... También hay casas que cumplen el requisito de interés social y cuestan hasta 20 mil dólares. Es decir que la oferta inmobiliaria que hay en el país es bastante amplia y cubre todas las necesidades y la oferta sigue creciendo.

¿Hay empresas que están realmente comprometidas a construir casas de interés social?

Claro que sí las hay, uno puede ver las ofertas que son muchas entre 18 mil y 20 mil dólares. Son repartos nuevos que no están necesariamente en el centro de la ciudad.

En el caso de Managua... ¿dónde son las zonas más caras?

En el aspecto comercial los bienes raíces más caros se ubican desde la zona de Metrocentro y la zona de Carretera Masaya, una de las razones es que la tendencia de Managua es crecer hacia estas zonas.

En el resto del país ¿cuáles son las ciudades más caras?

Nuestra lista apunta a Estelí, Chinandega, Granada son ciudades que han adquirido buen valor en bienes raíces. Un caso especial es Granada que al valor por vara se le agrega el valor histórico, tiene un mercado diferente y se mantienen los precios diferentes al negocio normal inmobiliario.

¿Qué tiene Nicaragua para la oferta internacional?

Internacionalmente estamos saliendo a la calle. Tenemos que competir con Costa Rica que está muy adelantada, Panamá ni se diga, estamos muy atrás todavía pero estamos empezando a competir.

¿Quién es un corredor de bienes raíces?

En principio, esta es una carrera como cualquier otra. Quien necesita un corredor debe preguntarle por su licencia y la Ley exige que para tener la licencia debe tener al menos título superior o título universitario. El corredor de bienes raíces es un asesor inmobiliario que le indica a su cliente qué tipo de inversión hará, su rentabilidad y muestra las ofertas que hay en el mercado dentro de la capacidad del comprador. El buscar a un profesional en bienes raíces es garantía para el comprador.

¿Cuál es el porcentaje que gana un buen corredor?

Es un contrato entre el vendedor y el corredor... pero parte del cinco por ciento del precio del inmueble.

¿Cómo hace una persona en cualquier lugar del mundo y que quiera invertir en bienes raíces en Nicaragua?

Lo mejor es buscar un profesional que ande en el corretaje de bienes raíces. Es lo más seguro porque comprará algo legal y que le dará rentabilidad.

¿Qué es mejor o más barato, comprar casa o hacerla?

Si la persona tiene tiempo pues le podría recomendar que la haga...

¿Cuánto se puede ahorrar?

Bastante... se puede ahorrar entre el 20 y 30 por ciento del costo que puede tener la casa ya construida.

MODELO DE CONTRATO DE CORRETAJE DE BIENES RAÍCES.

Conste por el presente documento el contrato de corretaje de bienes raíces, que celebran de una parte el Sr., identificado con cedula de identidad, con domicilio en, departamento de, a quien en lo sucesivo se denominará EL PROPIETARIO; y, de la otra parte, el Sr....., identificado con cedula, con domicilio en, departamento de, a quien en lo sucesivo se denominará EL CORREDOR; en los términos contenidos en las cláusulas siguientes: **ANTECEDENTES.** PRIMERA.- EL PROPIETARIO es dueño del inmueble ubicado.....,departamento de....., cuyo dominio se encuentra inscrito enN°..... del Registro de la Propiedad Inmueble de..... SEGUNDA.- EL CORREDOR es una persona natural, con amplia experiencia comercial y cuya actividad principal es la intermediación en la celebración de contratos de compra-venta y arrendamiento de inmuebles de toda naturaleza. **OBJETO DEL CONTRATO.** TERCERA.- En virtud del presente documento, EL PROPIETARIO contrata con EL CORREDOR la venta NO EXCLUSIVA del inmueble descrito en la clausula primera, por un plazo de un (03) meses. En contraprestación, EL PROPIETARIO se obliga a pagar a EL CORREDOR una comisión que será el excedente del precio de venta pactado para este contrato. El precio de venta pactado es demonto que será íntegramente para EL PROPIETARIO. EL CORREDOR ofrecerá el inmueble al precio de venta real de, con lo cual se deduce que los de excedente, serán para EL CORREDOR como pago de comisión por la prestación de sus servicios. **OBLIGACIONES Y DERECHOS DE EL CORREDOR.** CUARTA.- EL CORREDOR se obliga a actuar en los contratos sobre bienes inmuebles, bajo el principio de la buena fe y de la transparencia, además de asesorar a los compradores en la evaluación comercial para estimar, cuantificar y valorar los bienes, servicios, derechos y obligaciones que se sometan a su consideración; exhibir el inmueble a los posibles compradores haciéndoles conocer las condiciones de negociación e informar a EL PROPIETARIO cualquier situación que deba ser comunicada por influir en una posible negociación de su bien inmueble. QUINTA.- EL CORREDOR, en cumplimiento de lo establecido en la cláusula anterior, deberá publicar por su cuenta y costo, avisos publicitando la venta del inmueble mediante cualquier medio de comunicación disponible, a fin de promover la venta. SEXTA.- EL CORREDOR deberá brindar a los potenciales compradores o interesados, toda la información que estos requieran sobre el inmueble, la misma que previamente le será proporcionada por EL PROPIETARIO. Por ningún concepto, EL CORREDOR recibirá suma alguna de los clientes o posibles compradores, ya sea como cuota inicial, separación de arras o cualquier otro pago, salvo consentimiento expreso de EL PROPIETARIO. SEPTIMA.- En caso de no efectuarse la venta en el plazo

pactado, o de efectuarse en condiciones distintas a las acordadas, no hay obligación de EL CORREDOR de pagar indemnización alguna. **OBLIGACIONES Y DERECHOS DE EL PROPIETARIO.** OCTAVA.- EL PROPIETARIO de acuerdo a lo señalado en la cláusula tercera del presente contrato, pagará a EL CORREDOR una comisión que será el excedente del precio de venta pactado del inmueble, en caso que se realice la operación. De ocurrir esto último, dicho pago se efectuará en dos partes, el 50% al momento de la suscripción de la Minuta, y el saldo, o sea el 50% restante, a la firma de la Escritura Pública. NOVENA.- EL PROPIETARIO se obliga a brindar todas las facilidades para que EL CORREDOR cumpla con la labor encomendada. DÉCIMA.- Si EL PROPIETARIO vende por su cuenta el inmueble, no está obligado a pagarle a EL CORREDOR indemnización alguna por ningún concepto. DÉCIMO PRIMERA.- Si durante el término de vigencia del presente contrato EL CORREDOR no logró la venta o la firma de una promesa de compra-venta con un comprador, EL PROPIETARIO no está obligado a pagar ninguna comisión ni tampoco por los gastos en que incurrió EL CORREDOR. **VIGENCIA DEL CONTRATO.** DÉCIMO SEGUNDA.- Este contrato tiene una vigencia de un (03) meses, computado desde la fecha de la firma del mismo, y podrá ser prorrogado de mutuo acuerdo antes de su vencimiento por un tiempo igual, menor o mayor al inicial. Si vencido dicho tiempo EL CORREDOR sigue ejerciendo actos propios de este contrato y EL PROPIETARIO no lo rechaza, se considerará prorrogado por un tiempo igual que el inicial. **RESOLUCIÓN DEL CONTRATO.** DÉCIMO TERCERA.- El incumplimiento de la obligación asumida por EL PROPIETARIO en la cláusula octava, constituirá causal de resolución del presente contrato. **DOMICILIO.** DÉCIMO CUARTA.- Para la validez de todas las comunicaciones y notificaciones a las partes, con motivo de la ejecución de este contrato, ambas señalan como sus respectivos domicilios los indicados en la introducción de este documento. El cambio de cualquiera de las partes surtirá efectos desde la fecha de comunicación de dicho cambio a la otra parte, por vía notarial.

En señal de conformidad, se suscribe este documento en la ciudad de León, a los 15 días del mes de Mayo del año 2013.

EL PROPIETARIO

EL CORREDOR

MIEMBROS AFILIADOS A LA CÁMARA NICARAGÜENSE DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES. (CANIBIR).

1-GLOBAL REAL ESTATE

2-SOTELO & NOVOA BIENES RAICES

3-ACA HOME

4-AURORA BIENES RAICES

5-GONZALEZ PASOS

6-BIENES RAICES ALGUERA

7-BIENES RAICES NICARAGUA

8-BIENES RAICES SAMPER

9-BLANDON BIENES RAICES

10-C & C

11-CANDIDA CASTILLO BIENES RAICES

12-DERESA

13-DESARROLLO SOONER

14-DISCOVER REAL ESTATE

15-FINANCIERA E INVERSIONES

16-INVERSOL (INVERSIONES Y SOLUCIONES INMOBILIARIAS S.A.)

17-SALINAS & SALINAS

18-MERCADEO Y SERVICIO INMOBILIARIO

19-MOMOTOMBO REAL ESTATE

20-NIDIA LACAYO BIENES RAICES

21-PARQUE INDUSTRIAL PORTEZUELO

- 22-PATRICIA GONZÁLEZ
- 23-REAL ESTATE CENTER
- 24-REALTOR UNO
- 25-SU CASA REALTY
- 26-SUN REALTY
- 27-VARELA COMERCIAL
- 28-FINURSA
- 29-BLONDON BIENES RAICES
- 30-PORTONICA REAL ESTATE
- 31-QUEZADA BIENES RAICES
- 32-TERRITORIO S.A.
- 33-URBANIT S.A.
- 34-ANA MARIA LARGAESPADA
- 35-VICTORI'S REAL ESTATE



CÁMARA NICARAGUENSE DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES

REQUISITOS DE AFILIACIÓN

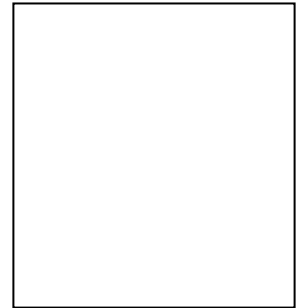
- 1- Curso de capacitación impartido por la CNCBR.
- 2- Solicitud de Ingreso adjunta firmada, con todos los datos requeridos.
- 3- Tres cartas de recomendación de asociados de la CNCBR o 4 cartas de personas de reconocida solvencia moral no afiliado a la C.NC.B.R.
- 4- Copia del título profesional o técnico superior.
- 5- dos fotografías tamaño pasaporte.
- 6- Cuota de afiliación a CNCBR: \$150
- 7- Cuota Ordinaria mensual: \$ 20 mensuales o una sola cuota de \$ 180.00 al comenzar el año
- 8- No tener juicio pendiente o condenatorio ante los Tribunales de Justicia, por delito en el ejercicio de su actividad comercial, o en perjuicio de la confianza pública de la administración de bienes.
- 9- Record de Policía
- 10- persona jurídica
 - Copia de escritura de constitución
 - Poder de administración del representante legal.



CÁMARA NICARAGUENSE DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES

SOLICITUD DE AFILIACIÓN

Lugar y Fecha: _____ de _____ de _____



Señores:

Junta Directiva C. N. C. B. R.

Presente.

Estimados señores:

De conformidad lo estipulado en el Artículo 13 de los Estatutos Y código de la Cámara, presento a ustedes mi solicitud de incorporación:

Nombre y apellidos

Cédula de identidad

Nacionalidad

Estado civil

Nacido(a) en: _____

Departamento

País

Fecha

Teléfonos oficina

Fax

Apartado Postal



CÁMARA NICARAGUENSE DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES.

Correo Electrónico: _____ Celular. _____

Página web. _____

Dirección casa de habitación _____

Teléfonos de Habitación _____ Nombre completo del cónyuge. _____

Estudios

Universidad _____

Y otros: _____

EXPERIENCIA EN BIENES RAÍCES

¿En qué año inició actividades en correduría de bienes raíces? _____

¿Su principal actividad en correduría de bienes raíces es? _____

Venta: ___ Alquiler: ___ Hipotecas: ___ Avalúos: ___ Urbana: ___ Rural: ___

Casas: ___ Lotes: ___ Fincas: ___ Bodegas: ___ Otros: _____.

En qué Departamento de Nicaragua _____

Nombre de la sociedad _____ Fecha de constitución. _____



CÁMARA NICARAGUENSE DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES.

Registro. Mercantil: _____

Inscrita

Tomo

Folio

Asiento

Puesto que desempeña

Actividades principales de la Compañía

Nombre del Apoderado Generalísimo

REFERENCIAS

Indique 3 asociados activos que lo recomiendan:

1) _____ . Carné N° _____

2) _____ . Carné N° _____

3) _____ . Carné N° _____

Indique 4 personas de reconocida solvencia moral que lo recomiendan:

1) _____ . Teléfono _____

2) _____ . Teléfono _____

3) _____ . Teléfono _____

4) _____ . Teléfono _____

Por qué desea pertenecer a la Cámara _____



CÁMARA NICARAGUENSE DE CORREDORES DE BIENES RAÍCES.

Me comprometo a cumplir todo lo que indican los Estatutos, el Código de Moral y Ética de la Cámara Nicaragüense de Corredores de Bienes Raíces.

Declaro bajo juramento:

1.- Que lo consignado por mí en estos documentos es verdadero.

Acepto anticipadamente:

1.-Que el recibo de estos documentos no compromete a la C.N.C.B.R. a aceptar mi solicitud, ya que ésta estará sujeta a la aprobación por la Junta Directiva.

2.-Que en el caso de que mi solicitud fuere rechazada, la única obligación de la Cámara será en cuanto a que me sea devuelta la cuota de incorporación y el monto que hubiere cancelado por concepto de cuotas ordinarias

3.-Que si fuere aceptado por la Junta Directiva como asociado y en fecha posterior se comprobara que lo consignado por mí en este documento no se apega en todo a la verdad, la Junta Directiva revocará el acuerdo por medio del cual hubiere sido aceptado como miembro de la Asociación, sin ninguna responsabilidad para la ella y así lo hará saber a los asociados y a quién interese, de acuerdo con lo que indican los Estatutos de la Cámara.

4.-Asimismo acepto que, una vez aceptado como asociado, si fuere desafilado por morosidad con la institución, de conformidad con El Artículo Catorce de los Estatutos de la Cámara, ésta podrá informar acerca de mi morosidad a los sistemas de consulta de crédito que considere convenientes.

Atentamente,

FIRMA