

General Roca, 5 de mayo de 2008.-

Y VISTOS: Para dictar sentencia en estos autos caratulados: " NUÑEZ JUAN C/ PEREYRA DELFOR Y OTRO S/ SUMARIO", Expte. n° 357-06, de los que ,

RESULTA: Comparece el actor Juan Nuñez, demandando por cobro de la suma de \$ 3.600 contra Delfor Pereyra y Norberto Fioretti.-

Dice que es titular de la inmobiliaria sita en calle 9 de julio 51 de Villa Regina que gira en plaza con el nombre de "Nuñez Inmobiliaria".-

Que en fecha 1 de abril de 2005 el sr. Norberto Fioretti concurrió personalmente a su local, ofreciendo un inmueble para su venta, NC 06-1-B-555-4b, ubicado en Mitre 568 de Villa Regina. Que se firmó una autorización de venta, fijándose como precio mínimo \$ 260.000.-, estableciéndose que era exclusiva e irrevocable por 120 días, renovable automáticamente por similares períodos de no presentarse el interesado. Además, dice, Fioretti se comprometió a no gestionar la venta directamente ni por terceras personas. Entregó la escritura y los informes sobre la situación jurídica del inmueble.-

Que así comenzó el inmueble a ofrecerse a potenciales compradores. Por intermedio de la sra Ana Sincovich, persona relacionada con la inmobiliaria, se enteró de que el sr. Delfor Pereyra estaba buscando un local como el que vendía Fioretti. Concurrió con la sra Sincovich al comercio de Pereyra, hablaron con la esposa, quien les suministró el número telefónico de su marido. Luego Nuñez se comunicó con Pereyra, quien le dijo que no obstante la necesidad de alquilar un salón, también necesitaba un local para comprar, por lo que se le ofreció el inmueble de Fioretti, ofreciéndole llevarlo para que lo viera.-

Continúa relatando que al preguntársele al día siguiente a Fioretti si Pereyra había pasado por el inmueble, contestó afirmativamente, mas dijo que el precio de venta había aumentado a \$ 300.000. Al comunicárselo a Pereyra, éste ofreció su casa como parte de pago, pero Fioretti no aceptó.-

Que luego de un tiempo, tomó conocimiento de que Fioretti por su cuenta le había vendido la propiedad a Pereyra. Por esa razón le envió carta documento a ambos reclamando el 3% del precio de venta, lo que fue rechazado por similar misiva.-

Corrido traslado, a fs. 60/62 lo contesta Delfor Pereyra, solicitando el rechazo de la acción. Dice que el sr. Castelli le informó que el sr. Fioretti tenía en venta una propiedad en calle Mitre de Villa Regina, por lo que lo visitó y llegaron a un acuerdo, concretando la compraventa primero por boleto redactado por el escribano Julio Klimbovsky que luego confeccionó la escritura de dominio.-

Aclara que el inmueble que adquirió nunca tuvo cartel o publicidad que indicara que se vendía ni que la inmobiliaria estaba a cargo de tal operación. Tampoco Fioretti nunca le informó que hubiera contratado con Núñez. Agrega que a fines de 2004 concurrió a la inmobiliaria Nuñez solicitando informe sobre alguna propiedad en alquiler, y se le ofreció un inmueble ubicado en Avda. Italia que fue visitado pero que no se llegó a acuerdo en virtud de que la propiedad no respondía a sus necesidades.-

A fs. 69 se declara la rebeldía de Norberto Fioretti.-

A fs. 74 obra acta de audiencia preliminar. A fs. 86/87 y 90/93 informa el Registro de la Propiedad Inmueble, a fs. 116 absuelve posiciones el actor, a fs. 118 lo hace el co-demandado Pereyra, a fs. 122/123 declara Ana María Sincovich, a fs. 142 declara Daniel Oscar Castelli. A fs. 152 se clausura el término probatorio, a fs. 155/157 se agrega el alegato del demandado, llamándose autos para sentencia a fs. 159, y,

CONSIDERANDO: 1. El actor reclama en autos la suma de dinero que entiende le deben los demandados por haber intevenido en el acercamiento de ambos para la concreción de un negocio inmobiliario. Es decir, reclama la comisión por el corretaje inmobiliario, que entiende cumplido respecto de la operación de compraventa que efectuaron los co-demandados.-

2. En el caso, se da la particular situación de que, estando demandados ambos integrantes del negocio de compraventa, uno de ellos ha sido declarado rebelde ( con las consecuencias que ello apareja respecto del reconocimiento ficto de la pretensión) y el otro ha resistido el planteo y producido prueba.-

Ahora bien, debe determinarse cuál es el alcance de esta contumacia declarada respecto del proceso en sí, y no cabe otra interpretación que entender que existe un único resultado del juicio, para ambas partes, puesto que no podría considerarse que existió corretaje útil para uno de los contratantes y no para el otro, cuando la pretensión se basa en el acercamiento de ambos.-

Los co-demandados forman un litisconsorcio facultativo, y, tal como he dicho, la autonomía o exclusividad se da respecto de los hechos individuales, mas no de los comunes ( como en el caso, el acercamiento para la concreción del contrato de compraventa), respecto de los cuales, la prueba alcanza a ambos, no importa quien la aporte.-

Así se dice que dentro del litisconsorcio facultativo, y en relación a la prueba, es menester distinguir entre los hechos individuales de cada litisconsorte o los hechos comunes a ellos. la verdadera autonomía se da respecto de los hechos individuales, pero

en lo atinente a los hechos comunes se conforma una auténtica comunidad probatoria, pues no es posible tener por cierto un acaecer en punto a uno de los justiciables y por inexacto respecto del otro ; aquí las probanzas que un litisconsorte produzcan beneficia al otro, pero ni su negligencia ni su reconocimiento de un hecho alegado por el adversario perjudican al restante, porque la prueba debe analizarse en conjunto y sólo se tendrá por acreditado un dato fáctico cuando lo fuere respecto de todos, de modos que la confesión de un hecho común formulada por uno de los litisconsortes no perjudica al otro. ( en tal sentido ver Highton -Areán, Código Procesal Civil ... T° 2, pág. 298 y sgtes., ed. Hammurabi).-

En consecuencia, no obstante la declaración de rebeldía de Pereyra, se analizará la prueba y el resultado será para ambos codemandados idéntico.-

3. Ingresando al análisis de la cuestión, decimos que el contrato de corretaje se configura según Lorenzetti "cuando una persona se obliga ante otra a mediar en la negociación y conclusión de uno o varios negocios, sin tener relación de dependencia o representación con ninguna de las partes" ( Tratado de los Contratos TªII, pág. 206 y sgtes., ed. Rubinzal-Culzoni).-

Quienes ejercen tal actividad, deben encontrarse inscriptos en el Registro pertinente, y la doctrina ha sido estricta en exigir tal recaudo para habilitar la posibilidad de cobrar la comisión. Ahora bien, en el caso, Núñez no ha acreditado su inscripción, aunque ha adjuntado la habilitación municipal como Inmobiliaria, lo que prima facie hace presumir que la inscripción debió haber sido requisito para otorgar la habilitación.-

De todos modos, aún dando por supuesto que la actividad inmobiliaria es llevada en regular forma, debe indagarse si ha demostrado el actor la actividad útil que amerita compensación económica.-

Aclaro liminarmente que es verdad que la existencia del contrato de corretaje no requiere otorgamiento de un mandato expreso sino que basta la conformidad tácita, traducida en la simple aceptación de la intervención del corredor. En el caso, el actor adjuntó una autorización de uno de los demandados para ofertar su inmueble, mas, no obstante la rebeldía decretada por quien supuestamente había suscripto tal instrumento, su co-contratante lo ha desconocido, y, de todos modos, tampoco basta a los fines de probar la gestión útil.-

Puesto que aún dando por sentado que hubiese existido tal autorización para ofertar el inmueble ello tampoco sería suficiente para acreditar el derecho a cobro de comisión. Así se ha dicho que " la autorización no es una mera solicitud o requerimiento que

haga nacer deberes para el autorizante y deje al destinatario con las manos libres, sin compromiso alguno, facultando para actuar o no, a su arbitrio y sin límite de tiempo" (Lorenzetti, ob. cit., pág. 297).-

Tengo presente que no necesariamente deben solicitarse los servicios del corredor para que se configure el contrato, pues bastaría con que las partes aceptaran el negocio propuesto. Pero, sí es imprescindible que tal negocio se haya realizado aprovechando los consejos, indicaciones y el resultado de la actividad del intermediario, ya que de otro modo, la comisión no tendría, tal como lo dice la doctrina, causa suficiente.-

Y estas actividades desplegadas por el corredor pueden ser probadas por cualquier medio.-

Ha de indagarse entonces si se han demostrado las gestiones útiles hechas por el actor que den causa a su derecho a cobrar comisión.-

Argumenta el actor que Pereyra lo fue a ver a la inmobiliaria, suscribiendo la autorización de venta, la que acompaña. Ya he dicho que aún dando por reconocido tal instrumento, no basta para probar el derecho a percibir comisión.-

Invoca también como indicio el hecho de que tuviera el título de propiedad y condiciones de dominio que no pudo obtenerlo más que del titular. Aclaro que no adjuntó el "título" sino fotocopia, y ello es un dato relativo pues los corredores están habilitados por la ley para obtener, "directamente de las oficinas públicas...los informes y certificados necesarios para el cumplimiento de sus deberes" ( art. 34 inc. c) Ley 20.266, Ref. por Ley 25.028 y 20.306).-

El actor tenía como carga probar su gestión. Debe especificarse entonces, qué actos o hechos son los que implican esa gestión.-

Para Gómez Leo- Gómez Buquerin "la gestión del corredor consiste, precisamente, en aproximar a las partes, vincularlas y facilitar por sus conocimientos del mercado, la concertación de la operación o contrato"... "gestión eficaz que posibilitó el acuerdo".("Legislación Comercial Anotada, Código de Comercio", Vol. 1, pág. 246, ed. Depalma). -

Considero que no ha logrado el actor acreditar tales actos.-

En primer lugar, pese a que dice que "en forma inmediata comenzó a ofrecerse a potenciales clientes" la propiedad, ello no lo ha probado. Admitió en la absolución de posiciones que no había cartel de la inmobiliaria en la propiedad ofrecida ( aunque dio razones), pero no trajo sustento a sus dichos de que se publicitaba mayormente por radio, pese a que un simple informe a la emisora bien pudo traer. Como tampoco

acreditó pese a que lo invocó, que el inmueble fue ofrecido a otros potenciales compradores; seguramente tendrá registros en los que consten los datos o, en todo caso, no pasó tanto tiempo como para no poder recordar, y, por caso, traer a alguno de ellos como testigo.-

La testimonial que produce, de la sra. Ana Sincovich, sin mengua de sus dichos, tengo presente que la comprenden las generales de la ley pues es una persona que persona que tiene relación con la inmobiliaria ( aporta datos y cobra remuneración por los negocios que con su ayuda se concluyen, como el que nos convoca). Su interés en el resultado del pleito es evidente.-

Al declarar a fs. 122 la sra Sincovich, dio respaldo a la versión de Núñez.-

Sin embargo el testigo Castelli dio sustento a la versión del co-demandado Pereyra, al decir que supo por el hijo de Fioretti que el padre vendía el salón comercial, lo que le transmitió a Pereyra, luego supo ya que estaban en tratativas ellos, cuando llamó para mostrarle el plano. Y doy más credibilidad a esta declaración puesto que este declarante no tiene -o no se ha dicho- interés en el juicio.-

Aclaro por otra parte, que lo dicho por cada testigo no es contradictorio entre sí, pero la declaración de la sra Sincovich sin otros elementos, no aparece como prueba suficiente de la efectiva existencia del corretaje tal como lo prevé la ley como para justificar la retribución que se reclama.-

Incluso se tuvo por desistido al actor de la prueba testimonial de Eggle ( fs. 147), por lo que considero que con los elementos aportados a autos, no se alcanza a convencer de la procedencia del reclamo.-

4. Se invoca que se hicieron las gestiones para acercar a las partes y luego éstas concretaron el negocio por su cuenta dejando al margen a la inmobiliaria.-

Nuestros tribunales tienen dicho que "Para que nazca el derecho a comisión la operación debe haberse concluido. El art. 111 - ...- encierra una condición suspensiva: la de que el contrato se haya realizado y concluido. No se remuneran en consecuencia, los trabajos preparatorios del corredor; ni tampoco obliga la simple autorización para realizar un negocio. Pero la ley no permite que se burlen los derechos del corredor, y en el último párrafo de este artículo establece que la comisión se debe lo mismo cuando el contrato fracasa por culpa de uno de los contratantes, o cuando se deja de lado al corredor que comenzó el negocio...Es la aplicación del principio establecido por los arts. 537 y 538 del C. Civil..." ( Zavala Rodríguez, "Código de Comercio Comentado", Tº 1, pág. 149, ed. Depalma).-

Ahora bien, para que exista derecho a remuneración, esos pasos encaminados hacia el acercamiento de las partes tienen que tener la seriedad, idoneidad y suficiencia, de modo que sea el corredor quien prepara y procura las condiciones del contrato principal, interviniendo en los trámites que llevan al perfeccionamiento del contrato, puesto que el corretaje es más que acercar físicamente a las partes, debe procurar el encuentro de las voluntades, remover las dificultades y mediar para llegar a la concreción del negocio.-

Es que este derecho a la comisión está vinculado por razones de causalidad con el efecto útil de la actividad del corredor, quien tiene incluso derecho a cobrar incluso de la parte que no requirió sus servicios, y aun cuando no haya actuado en la tramitación final. Pero debe haber sido él quien hizo posible la concreción del contrato y tiene la carga de probar la efectiva realización de gestiones y su eficacia en cuanto a la concertación del contrato principal.-

Los pasos preliminares efectuados por un corredor, para ser retribuíbles, no deben estar referidos a una simple conducta de acercamiento de las partes que realizan el negocio, sino que debe revestir el carácter de una actividad seria dirigida concretar la operación, al margen de que ésta sea o no concluida por la actividad directa del intermediario". "No basta dar o suministrar información al interesado, si no participó en la realización o conclusión del negocio" (Gómez Leo-Gómez Buquerin, ob. cit., pág. 247).-

Considero que en el caso, los dichos del actor sólo tienen el respaldo de una testimonial a la que comprenden las generales de la ley, por lo que la prueba que sustenta los hechos invocados en la demanda, es insuficiente. Era el actor quien tenía la carga de probar, ante la terminación real y efectiva del negocio entre las partes por sí mismas, que éste había sido una consecuencia de su obra mediadora. No lo logró por lo que debe rechazarse la demanda.-

Por todo lo expuesto y lo dispuesto por la ley 20.266, ley Pcial. 2051,

FALLO: Rechazando la demanda deducida por JUAN NÚÑEZ contra DELFOR PEREYRA y NORBERTO FIORETTI, con costas, regulando los honorarios del dr. Néstor F. Fanjul en \$ 570.-, los de la Dra. Norma H. Gutiérrez en \$ 235.- y los de la Dra. Graciela Tempone en \$ 580.- ( arts. 6, 6 bis, 7, 9, 19, 37 y 39 LA) MB \$ 3.600.-

Los honorarios se han regulado tomando en consideración la extensión de la tarea desarrollada, el éxito obtenido y la complejidad de la causa.-

Cúmplase con la ley 869. Notifíquese.-

DRA. ADRIANA MARIANI  
JUEZ