

Costumbre Mercantil
© Derechos reservados de autor
Cámara de Comercio de Bogotá
Carrera 9ª 16-21 - Apartado Aéreo 29824
Bogotá, D.C., Colombia

ISSN: 1692-1844

Producción editorial
Departamento de Publicaciones

La información de este documento está protegida por la Ley 23 de 1982 de la República de Colombia y está sujeta a modificaciones sin preaviso alguno. Podrán reproducirse extractos y citas sin autorización previa, indicando la fuente. Su reproducción extensa por cualquier medio masivo presente o futuro, en traducciones o transcripciones, podrá hacerse previa autorización de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Contenido

Comisión por intermediación en la compraventa de bienes inmuebles

- Antecedentes 5
- Estudio jurídico 5
- Objetivo general 7
- Objetivo específico 7
- Recopilación de la información 7
- A quién corresponde el pago de la comisión 12
- Certificación de la costumbre mercantil 12

Comisión por intermediación en la compraventa de bienes inmuebles

Antecedentes

La presente investigación se inició teniendo en cuenta las solicitudes presentadas ante la Cámara de Comercio de Bogotá en el sentido de determinar cuál es la comisión que usualmente se paga al corredor o intermediario de finca raíz en la compraventa de inmuebles y la persona a quien corresponde hacer el pago en el territorio comprendido en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Bogotá.

Estudio jurídico

En el contrato de corretaje de que trata esta investigación, un intermediario profesional emplea sus mayores esfuerzos para concretar un contrato de compraventa sobre un bien inmueble, labor por la cual se le debe reconocer una remuneración.

Los corredores de finca raíz son personas que por su especial conocimiento del mercado se ocupan, como agentes intermediarios, de poner en relación al comprador y al vendedor de un bien inmueble, con el objeto de que éstos realicen un contrato de compraventa. El corredor no tiene ninguna relación con los contratantes, no participa en la celebración del contrato de compraventa del inmueble, sino que es un profesional independiente que promueve un negocio¹.

Las obligaciones del corredor pueden resumirse así:

- (i) Mantener informadas a las partes sobre las actividades que realiza, para la conclusión del negocio.

1. Artículos 1340 y ss. del Código de Comercio.

- (ii) Atender las instrucciones impartidas por las partes. Por ejemplo, el corredor no puede informar a un posible comprador de un inmueble un precio diferente al que fue propuesto por el vendedor.
- (iii) El corredor debe llevar libros especiales, en los cuales anote un registro de todos los negocios en los que interviene, con indicación del nombre y domicilio de las partes que lo celebran, la fecha y la cuantía de tales negocios y la remuneración obtenida.

El corredor sólo tiene derecho a la remuneración cuando se realice efectivamente el negocio en el que interviene.

La remuneración para el corredor es la acordada con las partes, es decir para nuestro caso con el vendedor y el comprador de un inmueble. A falta de acuerdo con las partes, la remuneración para el corredor, según lo dispone el Código de Comercio, será la establecida por la costumbre y en su defecto la establecida por los peritos².

Ahora bien, la costumbre mercantil cumple una función integradora, consistente en completar determinadas disposiciones de la ley, en las que expresamente se invocan las prácticas de los comerciantes. En el presente caso, se observa que el Código de Comercio permite la aplicación de la costumbre para determinar cuál es la remuneración que se debe pagar al corredor en la compraventa de inmuebles, siempre que no exista un acuerdo o convenio al respecto entre las partes contratantes.

La presente investigación se inicia teniendo en cuenta las solicitudes recibidas por la Cámara de Comercio de Bogotá en el sentido de determinar el monto de las comisiones que se pagan en la compraventa de inmuebles y la persona a quien corresponde hacer el pago.

2. Artículo 1341 del Código de Comercio.

Objetivo general

Determinar la comisión que usualmente se paga a un intermediario de finca raíz (persona natural o jurídica) en la compra y venta de inmuebles ubicados en Bogotá, D.C. y en los municipios fuera de Bogotá, pero dentro de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Bogotá, cuando el negocio se realiza efectivamente.

Objetivos específicos

- ▶ Indagar si para la fijación de la comisión en la compraventa de inmuebles, se tienen en cuenta factores tales como: ubicación del inmueble en la zona urbana o rural, en zona comercial, industrial o residencial, valor del inmueble, área, clasificación en UVR, valor comercial, ubicación geográfica (norte, sur, oriente u occidente) y estrato al que pertenece.
- ▶ Determinar el porcentaje de comisión que se paga al corredor de finca raíz, cuando se trata de inmuebles ubicados en Bogotá, D.C.
- ▶ Determinar el porcentaje de comisión que se paga al corredor o intermediario de finca raíz, cuando se trata de inmuebles ubicados fuera de Bogotá, pero dentro de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Bogotá.
- ▶ Verificar a quién corresponde pagar la comisión en los contratos de compraventa de inmuebles, cuando el negocio se realiza efectivamente.

Recopilación de la información

De acuerdo con la metodología utilizada en la recopilación y certificación de la costumbre mercantil³, la Cámara de Comercio de Bogotá desarrolla una

3. Para mayor información consultar la cartilla Costumbre Mercantil.

investigación en una serie de etapas que comprenden, entre otras actividades, la identificación del grupo de estudio y de las necesidades de información. En esta etapa, se recogen las bases de datos de los grupos objetivos que practican la costumbre y se selecciona una muestra representativa de población, a la cual se aplican encuestas telefónicas y/o personales. Esto con el fin de verificar si la práctica estudiada reúne los requisitos de la costumbre (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia).

A continuación, se resumen los aspectos más importantes de la presente investigación:

Grupos objetivos investigados:

- Sociedades inscritas en la Cámara de Comercio de Bogotá, bajo la actividad de compraventa de inmuebles, intermediarios y corredores de finca raíz.
- Intermediarios o corredores de finca raíz afiliados a la Lonja de Propiedad Raíz de Bogotá.

Método de investigación: muestreo

Metodología utilizada: encuesta estructurada con aplicación telefónica.

Marco de investigación: 433 registros.

Muestra seleccionada: 162 empresas dedicadas al negocio de finca raíz, corredores e intermediarios de finca raíz.

Período de recolección: noviembre 17 al 28 de 2001.

Resultados:

La metodología adoptada por la Cámara de Comercio de Bogotá, exige que las preguntas relacionadas con los requisitos de la costumbre (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia)⁴, arrojen un porcentaje mínimo del 70% de respuestas afirmativas.

4. **Uniformidad:** los hechos que constituyen costumbre deben ser ejecutados de igual manera por el sector económico o grupo que realiza la práctica.

Reiteración: la práctica o uso debe repetirse por un cierto tiempo, es decir, debe ser constante y no simplemente transitoria o esporádica.

Obligatoriedad: la costumbre mercantil debe considerarse obligatoria por quienes la practican.

Publicidad: la costumbre mercantil debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican.

Vigencia: la costumbre mercantil se debe estar practicando actualmente.

Los resultados de las encuestas aplicadas entre las personas que conforman la muestra seleccionada son los siguientes:

Factores geográficos que inciden en la comisión: el 80,2% opinan que la ubicación del inmueble en zona rural o urbana incide en la comisión.

En opinión de los encuestados, los siguientes criterios **NO** tienen incidencia significativa:

Estrato	75,9%
Zona comercial	84,0%
Zona residencial	84,0%
Zona industrial	85,2%
Área	77,8%
Clasificación en UVR	88,9%
Valor comercial	61,7%
Ubicación geográfica:	
Norte	86,4%
Sur	87,7%
Oriente	87,7%
Occidente	87,7%

¿ Cual es el porcentaje de la comisión en zona urbana?

Comisión	Respuestas	Porcentaje
0,25%	1	0,6%
0,50%	2	1,3%
1%	11	6,9%
2%	8	5,0%
2,5%	4	2,5%
3%	125	78,1%
4%	2	1,3%
5%	3	1,9%
12%	1	0,6%
No ha establecido %	3	1,9%
Total	160	100%

Monto de la comisión en zona urbana

Teniendo en cuenta el anterior cuadro, se concluye que el **78,1%** de la población encuestada considera que la remuneración que se debe pagar al comisionista por su intermediación en la compraventa de un bien inmueble en zona urbana es del 3% del precio de venta del inmueble.

Verificación de los requisitos de la costumbre mercantil

Conforme a la metodología adoptada por la Cámara de Comercio de Bogotá, el análisis y validación de las encuestas requiere la elaboración de un informe estadístico en el cual se debe verificar, entre otros aspectos que las preguntas relacionadas con los requisitos exigidos para la costumbre mercantil (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia), arrojen un porcentaje mínimo del 70% de respuestas afirmativas. En este caso, los resultados fueron los siguientes:

Uniformidad	78,1%
Reiteración	81,6%
Obligatoriedad	80,6%
Publicidad	98,8%
Vigencia	94,4%

Como se puede observar, cada uno de los criterios adoptados en la metodología arroja un porcentaje superior al 70% de respuestas afirmativas, por lo que se concluye que en Bogotá, D.C., la remuneración que se acostumbra pagar al comisionista por su intermediación en un contrato de compraventa de un bien inmueble ubicado en la zona urbana, es del 3% del precio de venta del inmueble.

¿Cuál es el porcentaje de la comisión en zona rural?

Comisión	Respuestas	Porcentaje
2%	2	2,3%
3%	9	10,5%
3,5%	1	1,2%
4%	1	1,2%
5%	69	80,2%
6%	2	2,3%
7,5%	1	1,2%
No ha establecido %	1	1,2%
Total	86	100,0%

Monto de la comisión en zona rural

De los resultados de las encuestas, se concluye que el 80,2% de la población encuestada, considera que la remuneración que se debe pagar al comisionista por su intermediación en la compraventa de un bien inmueble en zona rural, es del 5% del precio de venta del inmueble.

Verificación de los requisitos de la costumbre mercantil

Según lo indicado anteriormente, las preguntas relacionadas con los criterios de uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia deben dar como resultado un porcentaje mínimo del 70% de respuestas afirmativas.

Uniformidad	80,2%
Reiteración	80,2%
Obligatoriedad	83,7%
Publicidad	98,8%
Vigencia	95,3%

Los resultados de los dos cuadros anteriores permiten concluir que la remuneración que se acostumbra pagar al comisionista por su labor de intermediación en la venta de un inmueble ubicado en zona rural es del 5% de su precio de venta.

A quién corresponde el pago de la comisión

El **90,7%** de la población encuestada respondió que en ausencia de acuerdo sobre el particular, la comisión debe ser pagada por el vendedor del inmueble.

Certificación de la costumbre mercantil

La Cámara de Comercio de Bogotá en cumplimiento de la función establecida en el numeral 5 del artículo 86 del Código de Comercio y luego de haber adelantado una investigación jurídica y estadística en la cual verificó que la práctica certificada como costumbre mercantil no es contraria a la ley comercial, que es pública, uniforme y reiterada en el territorio que conforma su jurisdicción, para la fecha en que la certificación fue aprobada y que las personas que participan en ella la entienden como obligatoria cuando no han convenido algo diferente,

CERTIFICA:

Comisión por intermediación en compraventa de bienes inmuebles

En Bogotá D.C., existe la costumbre mercantil de que en el contrato de comisión para la celebración de la compraventa del bien inmueble el vendedor del bien inmueble pague al comisionista una comisión, cuando por la intermediación del comisionista se ha logrado celebrar un contrato de compraventa del bien inmueble.

La comisión se determina así:

- (i) si el bien inmueble vendido está en el área urbana de Bogotá D.C., la comisión equivale al tres por ciento (3%) del precio de venta del inmueble;
- (ii) si el bien inmueble vendido está fuera del área urbana de Bogotá D.C., pero dentro de los municipios que integran la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Bogotá, la comisión equivale al cinco por ciento (5%) del precio de venta del inmueble.

Esta costumbre mercantil sólo puede ser invocada como fuente de derecho, cuando no exista una estipulación contractual sobre la misma obligación a que se refiere la práctica. En consecuencia, las personas que participan en la práctica certificada como costumbre mercantil, conservan autonomía para convenir algo distinto, y la presente certificación no puede ser invocada para alegar que la ley no permite llegar a un acuerdo, que tenga un contenido diferente a la práctica certificada como costumbre mercantil.

Fecha de expedición: la presente certificación se basa en una investigación realizada entre el 17 al 28 de noviembre de 2001 y en la aprobación de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Bogotá de fecha 26 de febrero de 2002.

Cómo obtener mayor información sobre la costumbre mercantil

Si usted tiene conocimiento de alguna práctica mercantil y desea que la Cámara de Comercio de Bogotá investigue si puede ser certificada como costumbre mercantil o está interesado en obtener mayor información sobre este tema, le sugerimos comunicarse con el teléfono 5600280 exts. 216 ó 219 o enviar su solicitud a la siguiente dirección electrónica: vpjurid@ccb.org.co