

ANUARIO DE
**DERECHO
PRIVADO**

MONOGRAFÍAS

**MAESTRÍA
EN DERECHO
PRIVADO**

02

MARCELA CASTRO DE CIFUENTES
Directora

ANUARIO DE

DERECHO PRIVADO

02

ISSN 2665-2714

Para citar: <http://dx.doi.org/10.15425/2017.309>

Fecha de publicación: febrero de 2020

Ediciones Uniandes

Calle 19 N. 3-10 oficina 1401

Bogotá D.C. Colombia

Teléfono: 3394949 ext. 2133

<http://ediciones.uniandes.edu.co>

infeduni@uniandes.edu.co

Universidad de los Andes | Vigilada Mineducación.

Reconocimiento como Universidad: Decreto 1297 del 30

de mayo de 1964. Reconocimiento personería jurídica:

Resolución 28 del 23 de febrero de 1949, Minjusticia.

Acreditación institucional de alta calidad 10 años:

Resolución 582 del 9 de enero del 2015, Mineducación.



El contrato de corretaje frente al consumo de vivienda: precisiones al deber información

DANIEL THOMAS CAMARGO*

DOI: dx.doi.org/10.15425/2017.314

SUMARIO

Introducción

I. LA PROTECCIÓN AL ADQUIRENTE DE VIVIENDA – 1. El consumo inmobiliario y el derecho a la información – 2. Síntesis del acápite.

II. EL CORREDOR INMOBILIARIO Y LA LEY 1480 DE 2011 – 1. Definición del corredor y del contrato de corretaje – 2. Análisis del corredor frente a la Ley 1480 de 2011 – 2.1. El corredor inmobiliario: Un tercero ajeno a la relación de consumo – 2.2. El corredor inmobiliario como proveedor de servicios de corretaje – 2.3. El corredor inmobiliario y la promoción de vivienda a través de portales de contacto – 3. Síntesis del acápite.

III. EL DEBER DE INFORMACIÓN A CARGO DEL CORREDOR INMOBILIARIO – 1. Sobre el deber de información en las relaciones negociales – 2. Apuntes doctrinales al deber de información de los corredores – 3. Aplicaciones prácticas al deber de información en la adquisición de vivienda – 3.1. Sobre el constructor y titular del proyecto de vivienda – 3.2. Sobre el contrato de adquisición – 3.3. Sobre la vivienda y el proyecto vivienda. – 3.4. Sobre el corretaje mismo – 4. Responsabilidad del corredor por incumplimiento del deber de información – 4.1. Responsabilidad por daños derivados de una información defectuosa – 4.2. Responsabilidad administrativa por incumplimiento de normas relativas al derecho de información.

IV. CONCLUSIONES – Bibliografía.

* Abogado egresado de la Universidad del Norte, especialista en derecho comercial y magister en derecho privado de la Universidad de los Andes. Socio fundador y Subgerente Jurídico de MIC Gestión Inmobiliaria.

daniel.thomas.camargo@gmail.com

Resumen. La adquisición de vivienda es una elección de gran importancia para los individuos, por lo que debe fundarse en un convencimiento bien informado. Los corredores inmobiliarios fungen como canales de comunicación entre los consumidores de vivienda y los desarrolladores de proyectos inmobiliarios, pero las disposiciones de la Ley 1480 de 2011 no ofrecen claros lineamientos respecto del contenido del deber de información que a estos les asiste en su calidad de intermediarios. Por lo anterior, resulta pertinente precisar el alcance del deber de información consagrado en el Código de Comercio colombiano a cargo de los corredores, aplicado a la intermediación inmobiliaria.

Palabras claves: Corretaje, consumidor inmobiliario, corredor inmobiliario, deber de información, derecho a la información.

Abstract. The acquisition of a house is a choice of great importance for individuals; therefore, it must be based on a well-informed decision. Real estate brokers serve as a communication channel between the consumers and developers of real estate projects, but the rules of Law 1480 of 2011 do not offer clear guidelines regarding the legal obligations of brokers as transmitters of information to consumers. For this reason, it is imperative to specify the scope of broker's duty of information as enshrined in the Colombian Commercial Code when applied to real estate brokerage.

Keywords: Brokerage, real estate consumer, real estate broker, information duty, right to information.

Introducción

Colombia, desde el siglo pasado, ha venido afrontando una crisis alrededor de varios aspectos atinentes a la vivienda; sobre todo, en la posibilidad de que las familias puedan acceder a este tipo de bienes y en que estos tengan unas condiciones adecuadas de habitabilidad: acceso a servicios indispensables, ubicación adecuada, adecuación cultural, gastos soportables y seguridad jurídica en la tenencia (Corte Constitucional 2017, T-497; Corte Constitucional 2014, C-370), aspectos cuya realización inciden directamente en la satisfacción de intereses públicos y particulares, así como en el cumplimiento de relevantes disposiciones de orden nacional¹ e internacional² en materia de derechos humanos.

Esta cruzada contra el déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda ha hecho que, en el último siglo, proliferen numerosas políticas públicas e iniciativas legislativas dirigidas a combatir estos escollos, en particular, en la salubridad o higiene de las viviendas³.

Actualmente, la normatividad nacional cuenta con un marco general, aun cuando no concentrado, de reglas referidas a la protección de la vivienda y sus potenciales adquirentes, atinentes a la financiación y subsidios, arrendamiento de la vivienda urbana, construcción y promoción de inmuebles y hasta principios y reglas que apuntan a proteger a los adquirentes de vivienda en su relación con los promotores o constructores de proyectos inmobiliarios, normas hoy catalogadas en un marco normativo llamado del consumo o de protección al consumidor.

Pues bien, en atención al costo de adquisición de una vivienda y la importancia que ésta representa para las familias, la compra debe estar fundada en un

- 1 La Constitución Política de Colombia (1991, Art. 51) establece en que *“Todos los colombianos tienen derecho a vivienda digna.”*; por su parte, el Artículo 64 establece que es *“...deber del Estado promover el acceso progresivo a la propiedad de la tierra de los trabajadores agrarios, en forma individual o asociativa, y a [...] vivienda...”*.
- 2 La Declaración Universal de Derechos Humanos (1948, Art. 25) dispone que *“Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, [...] la vivienda...”*. Por su parte, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (1966, Art. 11) establece que *“Los Estados Partes en el presente Pacto, reconocen el derecho de toda persona a un nivel de vida adecuado para sí y su familia, incluso [...] vivienda adecuados...”*
- 3 La evolución legislativa en materia de vivienda en Colombia inició con una acción estatal dirigida a solventar *“...los problemas de salubridad, generados por los procesos propios de transformación y crecimiento acelerado de las principales ciudades del país. Las fuertes migraciones de las áreas rurales hacia las ciudades trajeron consigo dificultades derivadas de las nuevas demandas de servicios sociales, infraestructura de servicios públicos y de vivienda, necesidades frente a las que las ciudades no tenían una capacidad de respuesta oportuna.”* (Ceballos & Saldarriaga 2008, 23)

convencimiento bien informado, esto es, que con la suficiente antelación, puedan los futuros adquirentes recibir y sopesar todos los elementos de juicio para una formación adecuada de su consentimiento, sobre aspectos como las calidades del inmueble, formas de pago, adquisición de la titularidad, costos asociados a la escrituración o al registro, entre otros.

La información que un consumidor inmobiliario⁴ requiere suele provenir de varios sujetos. En primer lugar, las empresas constructoras o promotoras de proyectos inmobiliarios, quienes, de manera general, están en mejor posición de brindar esos elementos necesarios para que sus clientes se convenzan de la conveniencia del negocio; pero también están, en segundo lugar, aquellos comerciantes dedicados al corretaje de finca raíz, que en el marco de su actividad, llevan a cabo labores de intermediación para la venta de inmuebles.

Estos corredores, mediante una diversidad de canales de comunicación, de su red de contactos y en empleo de su experticia, se dedican a allanar el camino para la concreción de negocios entre los promotores de proyectos de vivienda y sus futuros adquirentes o consumidores inmobiliarios. Juegan un papel protagónico durante la etapa precontractual pues desde ellos fluye gran cantidad de información relevante para forjar una adecuada relación de consumo.

Para efectos del presente trabajo, se sostiene que los corredores de finca raíz, en su calidad de agentes mediadores en la adquisición de vivienda, no deben ser calificados como productores o proveedores dentro de la cadena de comercialización del inmueble; lo anterior, ya que una es la actividad o el servicio de corretaje inmobiliario, y otra la venta propiamente dicha, con participación previa de ese corredor, quien por tanto debe ser tenido como un tercero en esa relación, la que eventualmente nacería entre las partes del contrato intermediado. No obstante, a causa de su actividad como mediadores y por su especial conocimiento en el mercado inmobiliario, fungen como emisarios de información sobre circunstancias relevantes para la formación del negocio objeto de mediación, en especial, al consumidor de vivienda. Tal deber, se fundamenta en el artículo 1344 del Código

4 Para efectos del presente trabajo, por *consumidor inmobiliario* se entenderá a la persona natural adquirente de una vivienda. La definición de *consumidor* consagrada en la normatividad del consumo establece que debe tratarse de una persona que, como “...destinatario final, adquiera, disfrute o utilice un determinado producto, cualquiera que sea su naturaleza para la satisfacción de una necesidad propia, privada, familiar o doméstica...” (Ley 1480 2011, Art. 5 Núm. 3). Por lo anterior, excluimos a las personas jurídicas, dado que éstas difícilmente adquirirán una vivienda para satisfacer una de las necesidades que contempla la disposición en cita; además, el concepto de “vivienda” se inclina a la satisfacción de un derecho constitucional en favor de personas naturales.

de Comercio⁵, pero sin perder de vista que, si bien el corredor no toma parte en la relación de consumo de vivienda, sí lo hace frente al consumidor inmobiliario en razón, es cierto, a una relación de consumo, pero de servicios de corretaje.

Ahora bien, la normatividad nacional no ofrece disposiciones que ilustren con detalle el alcance del deber de información en cabeza del corredor de bienes raíces, pues más allá del texto del citado artículo 1344, y de escasas disposiciones en materia de consumo, no se evidencia una reglamentación que ofrezca rigurosidad en materia de intermediación.

Cabe destacar que en 2017 se intentó regular la intermediación inmobiliaria con el Proyecto de Ley No. 124 de 2017⁶, a la sazón archivado. Dicho proyecto desarrollaba, entre varios aspectos, principios como la buena fe, la transparencia, la información y la lealtad en el marco de la intermediación inmobiliaria, definía el contrato de corretaje inmobiliario y enunciaba los derechos y deberes a cargo del corredor y de las partes en mediación, (Senado de la República 2017).

Ante estos vacíos, parece oportuno exponer, en primer lugar, un marco general de protección normativa a los adquirentes de vivienda, enfocado especialmente en el derecho de información del consumidor inmobiliario. Posteriormente, definir cuál es el papel del corredor de finca raíz en la etapa precontractual de consumo inmobiliario, mediante el análisis de los eventuales roles que tendría a la luz del Estatuto del Consumidor. Finalmente, anotar los desarrollos doctrinales al deber de información a cargo de los corredores, de utilidad para precisar el contenido del anotado deber en el marco de la adquisición de vivienda.

I. La protección al adquirente de vivienda

A manera de antecedente, conviene recordar que con la expedición de Ley 46 de 1918 se trató de hacer frente a una crisis sanitaria proveniente de las calidades de las viviendas en Colombia⁷. Fue la primera Ley que determinó la disposición

5 Establece la disposición en cita que *“El corredor deberá comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio.”* (Código de Comercio colombiano 1971, Art. 1344)

6 Esta iniciativa legislativa tenía como finalidad la de dictar normas *“...en materia de intermediación inmobiliaria y se establecen otras disposiciones en materia de control de calidad en la prestación de tales servicios”* (Senado de la República de Colombia 2017)

7 Establecía en su primer artículo que *“Es prohibido arrendar para habitaciones, casas, piezas, accesorios y cualquier otra clase de edificios que no tengan las condiciones higiénicas necesarias al efecto.”* (Ley 46 1918)

de recursos municipales para resolver el problema de la vivienda para obreros. Se manifestaba allí la inquietud por los aspectos de salubridad e higiene de las habitaciones, regulaba las condiciones para la prestación del servicio de la vivienda (Ceballos & Saldarriaga 2008, 25) y prohibía el arrendamiento de casas o habitaciones que no contaran con las condiciones higiénicas necesarias. Luego se expidieron otras regulaciones, como aquella que impuso la obligación de proveer de letrinas a las habitaciones ofrecidas en arriendo (Ley 179 1948), y hasta un acápite entero destinado a las calidades de las viviendas dentro del Código Sanitario Nacional (Decreto 1371 1953). Es de apreciar que, con mucha antelación al advenimiento del derecho del consumo a Colombia⁸, de alguna forma ya se venía gestando una protección al que pudiera llamarse un “antiguo consumidor inmobiliario”.

Hoy el Decreto 1077 de 2015 define la Vivienda de Interés Social (VIS) como aquella que reúne los elementos que aseguran su habitabilidad, estándares de calidad en diseño urbanístico, arquitectónico y de construcción, con valor máximo de ciento treinta y cinco salarios mínimos legales mensuales vigentes. No obstante, tal definición resulta insuficiente si se cuestiona, por ejemplo, el número mínimo de habitaciones o baños que debe tener, las calidades específicas del área de cocina o de labores domésticas, o que esas viviendas cuenten, cuando menos, con todas las especificaciones prometidas en el proyecto de Vivienda de Interés Social. Tales circunstancias, creemos que ameritan de cierta precisión normativa a efectos de exigir su debido cumplimiento a los constructores o promotores de este tipo proyectos, pues no han sido pocos los casos en que se promete más de lo efectivamente entregado.

Sobre el particular, el Comité sobre Derechos Económicos Sociales y Culturales de las Naciones Unidas emitió la Observación General N.º 4 (1991, Párr. 8 Lit. d), sobre el derecho a una vivienda adecuada. Allí se dispuso que:

“Una vivienda adecuada debe ser habitable, en sentido de poder ofrecer espacio adecuado a sus ocupantes y de protegerlos del frío, la humedad, el calor, la lluvia, el viento u otras amenazas para la salud, de riesgos estructurales y de vectores de enfermedad. Debe garantizar también la seguridad física de los ocupantes. El Comité exhorta a los Estados Partes a que apliquen ampliamente los Principios de Higiene de la Vivienda preparados por la OMS, que consideran la vivienda como el

8 Con expedición del Decreto 3466 de 1982 se dictaron normas relativas a la idoneidad y calidad de bienes y servicios, así como la responsabilidad de sus productores, expendedores y proveedores. Fue el primer conjunto de normas que propendió de manera directa por la protección de los consumidores en Colombia.

factor ambiental que con más frecuencia está relacionado con las condiciones que favorecen las enfermedades en los análisis epidemiológicos; dicho de otro modo, que una vivienda y unas condiciones de vida inadecuadas y deficientes se asocian invariablemente a tasas de mortalidad y morbilidad más elevadas.”

En todo caso, sobre las condiciones de *habitabilidad* la jurisprudencia constitucional ha indicado que debe garantizarse que las viviendas correspondan a un lugar en que las personas puedan guarecerse de las inclemencias ambientales y proyectar su vida en sociedad, lo cual impone condiciones mínimas de espacio, calidad de la construcción, higiene y acceso a servicios públicos, requeridos para que una persona y su familia puedan ocuparla sin peligro para su integridad física y su salud. (Corte Constitucional 2011, C-244; Corte Constitucional 2003, C-936).

De otro lado, y al margen del criterio de *habitabilidad*, se ha observado en los últimos desarrollos normativos un interés en ampliar la noción de la vivienda a otros escenarios, referido a las buenas prácticas de urbanismo, la protección al medio ambiente, desarrollos de comunidades y viviendas sostenibles y planificación organizada del suelo (Camargo Delgado 2010, 152), escenarios en los que inciden plenamente los desarrolladores de proyectos inmobiliarios, y constituyen aspectos sobre los cuales deben informarse, a su vez, quienes toman lugar en la intermediación para la compra-venta de vivienda.

Frente a estos escenarios, conviene precisar que a los profesionales del corretaje de finca raíz que participen como intermediarios en la adquisición de este tipo de inmuebles, les asiste, en cierto grado⁹, un deber de informar a los potenciales adquirentes sobre el cumplimiento, por parte de los promotores y constructores de estos proyectos, de la normatividad aplicable a la actividad que ocupan, en especial, de aquella referida a la estabilidad de la construcción. En este sentido, es de recordar que a los constructores les asisten obligaciones profesionales que, como menciona Santos Ballesteros (1996, 192), siguiendo a Mazeud-Tunc, deben entenderse en el marco de su especialización, la técnica empleada, la competencia, la gravedad de los intereses materiales confiados, la influencia de los usos y derechos corporativos.

9 Tal como más adelante se desarrollará, el nivel de diligencia sobre el conocimiento que debe tener un corredor inmobiliario sobre el cumplimiento de la normatividad atinente al desarrollo de estos proyectos, debe entenderse en el marco de su rol como un simple intermediario conocedor del mercado de bienes raíces, y sin que ello lo obligue a la realización de investigaciones exhaustivas o de aquellas que impliquen el conocimiento de otras disciplinas.

Por otra parte, en relación con el arrendamiento de vivienda urbana la ley ha dispuesto como obligación¹⁰ de los arrendadores la de entregar al arrendatario el inmueble en buen estado de servicio, seguridad y sanidad (Ley 820 2003, Art. 8 Num. 1). Y, para el caso de aquellas personas que de manera habitual se dedican a ofrecer al público viviendas en arriendo —*por cuanto les ha sido encomendado previamente y por un tercero la administración de las mismas*—, debe entenderse a su cargo esa misma obligación, complementada con los deberes descritos en la Ley 1480 de 2011, salvo lo de competencia que, en materia de arriendos, corre a cargo de la Alcaldía Mayor de Bogotá, D. C., la Gobernación de San Andrés, Providencia y Santa Catalina y las alcaldías municipales de los municipios del país¹¹ en sus funciones de inspección, control y vigilancia de esa actividad.

Ahora, debe precisarse que estos proveedores de vivienda, a veces, pueden fungir sólo como corredores, de modo que sus deberes y obligaciones se extienden únicamente a brindar una información suficiente y oportuna al potencial arrendatario respecto del inmueble ofrecido en arriendo, en razón a que cumplen una función de intermediación y no serán quienes, a la postre, suscriban el contrato objeto de mediación.

Frente a la adquisición de vivienda, la llamada “Ley de vivienda segura” establece, entre otros aspectos, el deber de los enajenadores y constructores de vivienda de obtener la Certificación Técnica de Ocupación, que garantiza la supervisión de la obra y su conformidad con los planos y el reglamento de sismorresistencia¹². Así mismo, se establece que, a partir de dicha certificación, dentro de los diez años siguientes el constructor o enajenador estarán en el deber de cubrir los

- 10 Así mismo, debe considerarse que el Decreto No. 1077 de 2015 (Decreto Único Reglamentario del Sector Vivienda, Ciudad y Territorio), dispone en su Artículo 2.1.1.2.2.1 que quienes se dediquen al arrendamiento de viviendas deben emplear la debida diligencia en la prestación de los servicios a sus usuarios a fin de que estos reciban la atención debida en el desarrollo de las relaciones contractuales que se le establezcan con aquellos y, en general, en el desenvolvimiento normal de sus operaciones.
- 11 Sobre el particular, el artículo 32 de la Ley 820 de 2011 les ha asignado a dichas autoridades la inspección, control y vigilancia de las personas que se dediquen al arrendamiento de inmuebles destinados a vivienda. En este punto, se recuerda que la el Estatuto del Consumidor limitó su ámbito de aplicación a “...los sectores de la economía respecto de los cuales no exista regulación especial...” (Ley 1480 2011, Art. 2), sin embargo, consideramos que las materias contempladas en los artículos 32 y siguientes de la citada ley 820 de 2011 no comprenden todos los ámbitos de la relación jurídica entre los consumidores de vivienda (arrendatarios) y los proveedores del servicio de vivienda (arrendadores), por lo que, de manera supletoria, aplicarían las disposiciones del Estatuto del Consumidor.
- 12 Este documento certifica que “...la obra contó con la supervisión correspondiente y que la edificación se ejecutó de conformidad con los planos, diseños y especificaciones técnicas, estructurales y geotécnicas exigidas por el Reglamento Colombiano de Construcciones Sismorresistentes y aprobadas en la respectiva licencia...” (Ley 1796 2016, Arts. 6)

perjuicios patrimoniales causados a los propietarios como consecuencia de alguno de los supuestos contemplados en el numeral 3º del artículo 2060¹³ del Código Civil. Esta ley también conmina al constructor o al enajenador a amparar estos perjuicios con garantías bancarias, productos financieros o seguros.

Cabe aclarar que cuando quiera que los promotores o constructores se sirvan de corredores inmobiliarios para la comercialización de sus proyectos, también estos, si bien no están en la obligación de velar por el cumplimiento de lo dispuesto en la citada Ley, asumen la obligación profesional de indagar sobre si, en efecto, los constructores o enajenadores de vivienda acataron los requerimientos legales e informarle lo propio a los potenciales adquirentes.

Ahora, en materia de derecho del consumo, los adquirentes de vivienda cuentan con una normatividad adicional de protección que, además de regular las calidades de las viviendas o las garantías, conmina, entre otros aspectos, a que los proveedores de estos inmuebles brinden, con la antelación suficiente, un mínimo de información referida a su adquisición.

1. El consumo inmobiliario y el derecho a la información

Con miras a precisar el alcance del deber de información de los corredores inmobiliarios a los consumidores de las viviendas que ofrecen, resulta importante examinar lo que ha dispuesto la normatividad nacional, sobre todo si se tiene en cuenta que la información es el mejor medio de prevención de los inconvenientes que pueden aparecer en las operaciones en que intervienen profesionales y consumidores (Botana 2013, 55), lo cual explica, además, que en diversidad de sistemas jurídicos se le brinde una amplia protección.

No es nada novedoso que el componente de la información esté hoy presente en las dinámicas comunicativas de la etapa previa a la contratación; ya era un elemento presente y requerido en los tratos preliminares de cualquier contrato, bien como carga que las partes —*la de informarse*—, o ya como deber —*el de informar*—, comprendido dentro de aquellos que se suelen denominar como

13 Refiere el numeral en cita al evento en que “...*el edificio perece o amenaza ruina, en todo o parte, en los diez años subsiguientes a su entrega, por vicio de la construcción, o por vicio del suelo que el empresario o las personas empleadas por él hayan debido conocer en razón de su oficio, o por vicio de los materiales, será responsable el empresario.*” (Código Civil colombiano 1887).

deberes secundarios de conducta, que no son más que reglas generales de negociación fundadas a partir del antiguo principio de la buena fe¹⁴.

Ahora bien, el creciente tráfico de bienes y servicios justificó, desde mediados del siglo pasado, replantear las dinámicas de determinadas relaciones comerciales —en especial en la etapa precontractual—, dando lugar a que una parte, normalmente un empresario o comerciante, estuviere ahora compelida a suministrar un mínimo de información a la otra, a la cual hoy llamamos consumidor.

En nuestro sistema, el Estatuto del Consumidor, en atención a postulados de orden constitucional¹⁵, consagró el derecho de los consumidores a obtener una información completa, veraz, transparente, oportuna, verificable, comprensible, precisa e idónea respecto de los productos que se ofrezcan o se pongan en circulación (Ley 1480 2011, Art. 3), lo que desde luego comprende el ofrecimiento de inmuebles al público. Sin embargo, respecto de estos bienes, ese Estatuto no plasmó una directriz especial en materia de información.

El deber de información, que como es sabido constituye la columna vertebral del derecho de la protección al consumidor, resulta fundamental en las relaciones precontractuales de consumo relativas al sector inmobiliario (Villalba 2017, 287). De allí que se exija a los promotores o desarrolladores de proyectos inmobiliarios información fáctica relevante sobre los materiales de la construcción empelados, la existencia de aislamientos térmicos o acústicos, el grado de exposición a factores de riesgo, las dimensiones y el estado de las zonas comunes, las condiciones de estabilidad del terreno, el precio de venta completo, las expensas y gastos de administración estimados (Rengifo 2016, 54), entre varios aspectos.

La Superintendencia de Industria y Comercio, sobre la adquisición de bienes inmuebles destinados a vivienda, indicó que todas las personas que los vendan o promocionen, deben informarle al consumidor, en la salas de venta y en los

14 Sobre el particular, el juriconsulto francés Jean Domat, en traducción de su obra *Las Leyes Civiles en su Orden Natural* (Tomo I) por D. Fidelio Vilarrubia & D. José Sardá (1844, 24), ha dicho que “..en las obligaciones voluntarias y mutuas, aquellos que contratan se deben una recíproca sinceridad, á fin de que cada uno entienda sobre que versa la obligación que contrae; fidelidad cuando se trata de su ejecución (4), y además todo cuanto pueda exigir la buena fe, según que clase fueren aquellas á que cada uno se hubiese sometido (5). Así, el vendedor debe explicar francamente las calidades de la cosa que vende, debe conservarla hasta su entrega, y debe garantirla después de entregarla.”

Nuestra legislación mercantil dispone que las partes deben “...proceder de buena fe exenta de culpa en el período precontractual, so pena de indemnizar los perjuicios que se causen.” (Código de Comercio colombiano 1971, Art. 863).

15 Al respecto, dispone la norma superior que “La ley regulará el control de calidad de bienes y servicios ofrecidos y prestados a la comunidad, así como la información que debe suministrarse al público en su comercialización.” (Constitución Política de Colombia 1991, Art. 78)

brochures o plegables que se utilicen: I) cuál es el área privada construida, II) que para el caso de los parqueaderos ubicados en zonas comunes de uso exclusivo, una vez constituida la propiedad horizontal la asamblea de copropietarios podrá modificar la destinación de estas áreas con una decisión de más del setenta por ciento del coeficiente copropiedad, III) informarle si el proyecto es —o no— por etapas, IV) el valor aproximado de las expensas comunes, V) el estrato que tendrá el inmueble, VII) las características de las zonas de parqueo y la de aquellos muebles y equipos que se pretendan entregar con el proyecto, VIII) el tipo y la calidad de los acabados e IX) indicar qué zonas comunes serán entregadas con cada etapa del proyecto, así como el estimado de cuánto tardarán las mismas en desarrollarse (Superintendencia de Industria y Comercio 2012). De estos lineamientos, se destaca la vinculación que hace esta superintendencia a aquellas personas que lleven a cabo la actividad de *promoción* del proyecto de vivienda. Para este escenario, los corredores inmobiliarios que se sirvan del material publicitario elaborado por los promotores del proyecto o que incluso intervengan activamente en la información que se brinde al consumidor en las salas de venta, quedarán comprendidos dentro de esta directriz.

Suele ocurrir que ese interés del corredor de buscar el mayor número de negocios concertados los implique en una actividad de promoción en favor de una de las partes, quedando desdibujada la naturaleza del corredor a causa de su parcialización en favor de uno de los extremos contratantes, lo que a la postre pudiera afectar el derecho en cabeza del consumidor a recibir información relevante y neutral, al paso que la actividad que, inicialmente se propuso a las partes como de corretaje, mutaría a otro tipo de contrato, como la agencia mercantil.

Tal caso es común encontrarlo en empresas de servicios inmobiliarios que, con ocasión del desarrollo de un proyecto de vivienda, son contratadas para llevar a cabo la llamada *gerencia de ventas*, la cual consiste en el encargo que hace el promotor del proyecto para delegar en dichas empresas la comercialización del mismo, lo que suele implicar la búsqueda masiva de clientes, la implementación de estrategias publicitarias o de mercadeo, así como brindar apoyo en el proceso de contratación con los futuros adquirentes; bajo dicho supuesto, es claro que la figura del corredor no tiene lugar.

De hecho, en caso de que un corredor emprenda una actividad de promoción en favor de los intereses de una sola de las partes, como en el ejemplo antedicho, se concebiría a este como un agente integrante de la cadena de producción y comercialización del inmueble, escenario que lo haría responsable solidario

junto al constructor y titular del proyecto y frente al consumidor de vivienda, tanto por la garantía de los productos, como por los daños derivados de productos defectuosos¹⁶.

2. Síntesis del acápite

Lo dicho hasta aquí constituyen pautas de información relevante que deben suministrarse al consumidor de vivienda y, sin lugar a duda, el corredor de finca raíz funge como un canal de acceso a las mismas, en tanto que es uno de sus deberes, de acuerdo con la legislación mercantil, comunicar a las partes información conocida por él —*o que deba conocer*— y que pueda influir en la celebración del negocio objeto de mediación.

Así, vistas las disposiciones que conciernen al derecho de información en materia de consumo inmobiliario, resulta conveniente ilustrar el cúmulo de deberes que, eventualmente, podrían aplicarle al corredor inmobiliario, bajo el análisis de una suerte de escenarios que contempla el Estatuto del Consumidor colombiano

II. El corredor inmobiliario y la ley 1480 de 2011

Antes de analizar el papel del corredor en el marco del Estatuto del Consumidor, conviene exponer algunas notas respecto de su naturaleza, a la luz de la legislación mercantil.

1. Definición del corredor y del contrato de corretaje

El Código de Comercio define al corredor como aquel comerciante 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

16 El Estatuto del Consumidor dispone que, ante los consumidores, la responsabilidad por la garantía legal recae solidariamente en los productores y proveedores respectivos (Ley 1480 2011, Art. 11) y que estos últimos serán solidariamente responsables de los daños causados por los defectos de sus productos (Ley 1480 2011, Art. 20)

negocio comercial (Código de Comercio colombiano 1971, Art. 1340). De la definición destacamos los siguientes elementos.

Primero, se trata de la actividad de un *comerciante*, luego entonces se deduce la calidad de profesional que este ostenta y de la habitualidad con que lleva a cabo sus labores. Con todo, no está proscrita la posibilidad de un corredor ocasional, pues si bien no tendría la calidad de comerciante, el contrato seguiría siendo mercantil¹⁷, o bien, en caso de concebirse un contrato atípico de intermediación civil, por analogía, la regulación más próxima a aplicar sería la del corretaje; en el presente, interesa el corredor profesional, no esporádico o informal.

Segundo, el corredor debe contar con un *especial conocimiento de los mercados*, debe conocer a cabalidad el medio en que se desenvuelve (Bonivento 1999, 270). Ahora bien, no es un supuesto constitutivo de la existencia o validez del contrato de corretaje o de la calidad de corredor. Puede existir quien se repute como corredor aun cuando no cuente con la idoneidad para serlo, pero en todo caso, responderá como si la tuviera, pues es la consecuencia de anunciarse al público con determinada calidad.

El tercer elemento consiste en la gestión que involucra el corretaje, descrita en el citado artículo 1340 como la *tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio mercantil*. Es la obligación principal que contrae el corredor, que es una de medio, por cuanto sólo se obliga a poner al servicio del acreedor (proponente) los medios de los cuales dispone para ejecutar el encargo, o sea para lograr el contacto al interesado con otra persona que esté igualmente dispuesta a contratar (Correa 1988, 49). Además, en razón a que la conclusión del negocio es sólo circunstancial y depende más de la voluntad del oferente y de la del posible tercero que de la del mismo corredor (Sanpons 1965, 137).

Sobre este punto, precisamos que la tarea del corredor implica la realización de una diversidad de actos encaminados al encuentro de los futuros pactantes, que pueden consistir en el contacto con terceros, entrevistas con posibles contratantes, información sobre la ocasión de concluir el negocio, anuncios en prensa, actos de gestión o tratos preliminares para allanar diferencias (Gázquez 2007, 97). Tales actos, desarrollo o instrumentos para la ejecución de la obligación principal, deberán apuntar a la celebración del negocio objeto de mediación, de modo que se evidencie una relación causal entre las gestiones del corredor y la celebración del convenio impulsado, pero sin que ello implique que el corredor deba concluir,

17 La legislación comercial concibe que son “...mercantiles para todos los efectos legales: [...] 8. El corretaje...” (Código de Comercio colombiano 1971, Art. 20)

de manera directa o indirecta, el negocio propuesto, pues su actividad no es la de realizar el acto jurídico por cuenta de un tercero, como en el mandato, sino llevar a cabo acciones promocionales (Arrubla 2015, 359).

Por último, se destaca que la labor del corredor en un asunto específico no tiene vocación de permanencia, pues a diferencia de otros contratos, como la agencia o la comisión, su obligación culmina con la celebración del contrato objeto de mediación; de hecho, aquel profesional que, de manera injustificada prolongue su gestión, incumple el contrato de corretaje, como también, como lo sugiere Correa Arango (1988, 52), viola el deber de diligencia aquel corredor que acepta el encargo y asume luego una actitud absolutamente pasiva, sin hacer esfuerzo alguno para lograr su cometido, dejando discurrir plácidamente el tiempo en espera de que la tercera persona le “caiga del cielo”.

De todo lo anterior, y en palabras de la jurisprudencia civil, podemos definir por corretaje, como aquel contrato en virtud del cual:

“...una parte llamada corredor, experta conocedora del mercado, a cambio de una retribución, remuneración o comisión, contrae para con otra denominada encargante o interesada, la obligación de gestionar, promover, concertar o inducir la celebración de un negocio jurídico, poniéndola en conexión, contacto o relación con otra u otras sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con ninguno de los candidatos a partes. (Corte Suprema de Justicia Sala Civil 2011, ID. 227869).”

En fin, la labor del corredor, es una actividad que procura el acercamiento de la oferta y la demanda, al facilitar el contacto entre los potenciales contratantes y allanar el camino para la concreción del negocio objeto de mediación. En este orden, el corredor funge como un vaso comunicante entre quien tiene la intención de ofrecer un bien o prestar un servicio y aquél que desea hacerse a él. Ahora bien, se descarta que deba alimentar con denuedo el proceso de convicción de los contratantes sobre las bondades de la celebración del acto. (Corte Suprema de Justicia Sala de Casación Civil 2011, ID. 213322; Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil 2016, SC 11815,).

Para efectos del presente escrito, interesará el corredor que ocupa su actividad en el mercado inmobiliario, especialmente el de vivienda. Así, quien busca un corredor en este ámbito lo hace porque desea adquirir una vivienda (consumidor), o bien, porque desea ofrecerla al público en general. En este orden, podemos entender que el corredor inmobiliario se ubicaría *en medio* de la relación de consumo que nacería entre un potencial adquirente de vivienda y el dueño o desarrollador

de un determinado proyecto inmobiliario (o de un oferente de una vivienda singular) y, bajo dicho escenario, es que se desarrollarán las líneas en ciernes.

Dicho lo anterior, se definirá cuál es el papel del corredor en el marco de las relaciones en que está mediando, bajo la óptica de la normatividad del consumo, en especial, la atañera a los deberes de información.

2. Análisis del corredor frente a la Ley 1480 de 2011

El Estatuto del Consumidor ciñe su ámbito de aplicación a los derechos y obligaciones que surjan entre *productores y/o proveedores* y los consumidores (Ley 1480 2011, Art. 2); no obstante, se evidencia que, además de dichos agentes, regula la actividad de otros, como son los *portales de contacto*.

A continuación, se evaluarán algunos de estos escenarios frente a la figura del corredor.

2.1. El corredor inmobiliario: Un tercero ajeno a la relación de consumo

El Estatuto del Consumidor no concibió un lineamiento claro que permitiese entender si en las gestiones desplegadas para la adquisición de vivienda se pudiese calificar a los corredores inmobiliarios como productores o proveedores dentro de una misma cadena de comercialización o producción de bienes.

En este orden, no podría catalogarse al corredor inmobiliario como un productor o proveedor en el marco de una relación de consumo, ya que el servicio o prestación que le compete difiere del objeto del contrato mediado, en tanto que uno es el servicio del corretaje y otro el dirigido a la transferencia comercial (venta, leasing, etc.) de un inmueble.

De igual forma, la remuneración del corredor de bienes raíces no proviene de las prestaciones emanadas del contrato objeto de mediación —*el que justifica la relación de consumo*—, sino que es consecuencia del hecho de su celebración.

Aunado a lo anterior, el hecho de la celebración —y *cumplimiento*— del contrato mediado es completamente ajeno a las labores y responsabilidades del corredor inmobiliario, pues éste limita su actividad a poner en contacto a los futuros contratantes, más no a llevar a cabo —*directa o indirectamente*— la celebración del negocio jurídico, en tanto que aparece proscrita la colaboración, dependencia, mandato o representación, frente al corretaje.

Por tanto, en lo que respecta a esta hipótesis, a los corredores inmobiliarios no pudiera exigírseles más allá de los deberes y obligaciones contemplados en la legislación mercantil, por lo que para este primer supuesto, no le serían aplicables las reglas del Estatuto del consumidor ni, en consecuencia, las que atañen a los deberes de información que allí contemplados.

2.2. El corredor inmobiliario como proveedor de servicios de corretaje

De otro lado, podría pensarse que los corredores de finca raíz, pese a no ser catalogados como productores o proveedores en los términos anteriores, si pudieran tomar lugar en el marco de una relación *de consumo de servicios de corretaje* frente a los potenciales adquirentes de vivienda, siempre que estos últimos, solicitaran de parte del corredor sus servicios para la búsqueda y posterior adquisición de un inmueble, caso en el cual sí aplicarían las disposiciones concernientes a los deberes de información dispuestos en la Ley 1480 de 2011.

Sin embargo, la aplicación de estos deberes estaría circunscrita únicamente al suministro de información relativa al servicio de corretaje inmobiliario, y si bien llevaría implícito el deber de informar al potencial adquirente sobre circunstancias atañedoras a la adquisición de determinada vivienda, no lo sería con el mismo alcance, exigencia o rigurosidad esperada de parte del dueño o desarrollador del proyecto inmobiliario, pues, de nuevo, el objeto del servicio de corretaje difiere al del contrato objeto de mediación, del cual su mayor conocedor, se presume, es el promotor de dicho proyecto.

Con todo, se debe tener presente que ante una prestación de servicios —*en este caso de corretaje*—, dispone el Estatuto del Consumidor que la obligación es de medio y la garantía está dada, no por el resultado, sino por las condiciones de calidad en la prestación del servicio, según las condiciones establecidas en normas de carácter obligatorio¹⁸, en las ofrecidas o en las ordinarias y habituales del mercado (Ley 1480 2011, Art. 7). Es de esperarse, entonces, que este profesional de la intermediación, pese a no estar directamente involucrado en la producción de los bienes objeto del contrato intermediado, deba conocer —*con la diligencia habitual o esperada*— el mercado en que llevará a cabo sus labores de corretaje, así como los productos que en él se ofrecen al público.

18 Al margen de las disposiciones contenidas en el artículo 1340 y siguientes del Código de Comercio, no existe un régimen legal que regule la calidad de los servicios que ofrecen los corredores al público en general.

Sobre este punto, se destaca una diferencia clara frente al deber de información consagrado en el artículo 1344 del Código de Comercio, pues éste conmina al corredor a comunicar a las partes las *circunstancias conocidas por él*, mientras que, al amparo del derecho del consumo, se exige que el corredor deba conocer de antemano cierta información referida al mercado que ocupa su actividad. En suma, debe estar informado, para luego poder informar a sus clientes, de modo que pueda prestar un servicio de las calidades exigidas en el Estatuto del Consumidor.

En todo caso, lo anterior no quiere decir que sus obligaciones y deberes se extiendan a aquellos que le son propios del productor y/o proveedor que ofrece el producto y sobre el cual el corredor habrá de ejecutar labores de mediación, ya que, según lo anota la Jurisprudencia Civil, si bien el mediador puede actuar con consumidores o usuarios, a través de sistemas electrónicos o de otra manera, y formalizando contratos de adhesión, solo se compromete a realizar todo lo posible para promover la conclusión del contrato, pero no se obliga a obtener un resultado (Cita a Ruiz Velazco 2005; En: Corte Suprema de Justicia Sala Civil 2014, SC 17005), ni menos a soportar los deberes derivados de la relación de consumo fruto de la intermediación.

2.3. El corredor inmobiliario y la promoción de vivienda a través de portales de contacto

La Ley 1480 de 2011 fijó unas exigencias mínimas para quienes dispongan de una plataforma electrónica de contacto en la que ofrezcan sus productos o servicios, y donde los consumidores pudieran contactarlos¹⁹.

Dichas plataformas, no esenciales pero cada día de mayor uso en la intermediación y servicios, hacen mucho más eficiente el corretaje inmobiliario, y de ahí que sea común encontrar amplia información de inmuebles en páginas de internet, dispuestas por corredores inmobiliarios que ponen a disposición del público información relativa a proyectos de variada índole, con miras a lograr la concreción futura de los negocios que previamente les han encargado. Y, del otro lado, es también usual que el consumidor acuda a estos canales para obtener la información que requiere.

19 Sobre este punto, el artículo 53 del Estatuto del Consumidor, indica que “*Quien ponga a disposición una plataforma electrónica en la que personas naturales o jurídicas puedan ofrecer productos para su comercialización y a su vez los consumidores puedan contactarlos por ese mismo mecanismo, deberá exigir a todos los oferentes información que permita su identificación, para lo cual deberán contar con un registro en el que conste, como mínimo, el nombre o razón social, documento de identificación, dirección física de notificaciones y teléfonos. Esta información podrá ser consultada por quien haya comprado un producto con el fin de presentar una queja o reclamo y deberá ser suministrada a la autoridad competente cuando esta lo solicite.*” (Ley 1480 2011)

Ahora, si bien a través de estos medios no se suele contactar de manera directa al promotor o desarrollador del proyecto inmobiliario, lo que puede poner en entredicho la aplicación de las reglas propias de esta modalidad, lo cierto es que fungen como un canal de información preliminar para el consumidor, con información para el contacto directo con el corredor de finca raíz, o con enlaces (*links*) para el contacto con los titulares del proyecto.

Sobre el particular, es de recalcar que la ley establece una única obligación a cargo del portal de contacto, cual es la de fijar en él información relativa a la identificación y ubicación del oferente. Sin embargo, esta es una obligación que, desde antes, ya era propia de la figura del corredor, en tanto que éste debe garantizar a las partes una adecuada información respecto de la identidad de la otra (Ripert 1988, 124; Messineo 1979, 73). En este orden, la presente hipótesis no ofrecería alguna novedad frente al contrato de corretaje.

3. Síntesis del acápite

De acuerdo con lo anterior, por un lado, no es clara la aplicación del régimen contenido en el Estatuto del Consumidor a la actividad del corretaje inmobiliario y, por el otro, las disposiciones que se ofrecen para su aplicación no justifican un nivel de protección adecuada en favor de los adquirentes de vivienda, ni definen pautas precisas para la intermediación, en especial, aquella referida a inmuebles destinados vivienda.

Así pues, deviene relevante profundizar, desde distintos ángulos y al margen de la normatividad del consumo, el contenido al deber de información previsto, ya de antaño, en el artículo 1344 del Código de Comercio e ilustrar su pertinencia en el marco de la actividad del corretaje inmobiliario; lo anterior, con miras a decantar, con mayor precisión y detalle, qué deben informar los corredores inmobiliarios a los adquirentes de vivienda en Colombia.

III. El deber de información a cargo del corredor inmobiliario

El artículo 1344 del Código de Comercio colombiano establece el deber del corredor de comunicar a las partes todas las circunstancias conocidas por él, que en alguna forma puedan influir en la celebración del negocio. En este punto, nuestra

legislación mercantil no resultó muy ilustrativa al precisar en detalle sobre qué circunstancias debía comunicar el corredor a las partes, refiriendo únicamente que eran aquellas que pudiera afectar *la celebración del negocio*; por su parte, tampoco tuvo esa rigurosidad de calificativos que le merecieron al *deber de información* contenido en la Ley 1480 de 2011, pues se limitó a que debía ser, únicamente, *toda circunstancia conocida* por el corredor. En contraposición, el reciente Código Civil y Comercial de la Nación de Argentina indicó, en punto de las obligaciones de este, que debía proponer los negocios con exactitud, precisión y claridad, absteniéndose de mencionar supuestos inexactos que puedan inducir a error a las partes (Código Civil y Comercial de la Nación argentina 2014), lo cual supone una previa y rigurosa carga de informarse.

En todo caso, podemos entender que el precepto nacional hace referencia, por la expresión de *toda circunstancia que pueda influir en la celebración del negocio*, a aspectos jurídicos del contrato mediado que afecten la eficacia o impliquen la nulidad del negocio, o de cláusulas abusivas, o que impidan a la partes ejecutarlo según lo acordado; también, a circunstancias sobre la conveniencia para uno de los extremos en cuanto a factores como las calidades —*económicas* o de reputación— de su contraparte, o bien, de las prestaciones mismas a que pretenden obligarse.

A este respecto, la legislación italiana, antecedente histórico-normativo del ya citado artículo 1344, impone al corredor el deber de comunicar a las partes las circunstancias conocidas por él, relativas a la *seguridad y valoración* del negocio, que puedan influir sobre la conclusión del mismo (Codice Civile italiano 1942); Sobre el particular, anota Bonivento Jiménez (1999, 284) que la expresión de *seguridad y valoración del negocio* implica, circunstancias desde:

“...aquellas vinculadas a la eficacia misma del negocio, hasta aquellas otras que teniendo un contenido meramente extralegal, relacionadas, por ejemplo, con la calidad de las personas con quienes se quiere contratar, o la calidad de los bienes objeto del negocio, pueden afectar la celebración del acto jurídico respectivo, sencillamente por ser consecuencia de un juicio de valor radicado en cabeza del sujeto interesado, lógicamente, sumiendo siempre que debe tratarse de circunstancias conocidas por el intermediario.”

Con todo, afirma el mismo tratadista que dicha variante, introducida en el antecedente italiano, frente al artículo 1344, no implica en lo sustancial una significación diferente.

De modo que al no contar con muchas guías que puedan esclarecer, desde el artículo en cita, el alcance del deber de información que les asiste a los corredores, se verificarán los desarrollos doctrinales al respecto.

1. Sobre el deber de información en las relaciones negociales

El artículo 863 del Código de Comercio ordena a las partes proceder de buena fe exenta de culpa en el período precontractual y, por su parte, el 871 del mismo estatuto, dispone que la ejecución y celebración de los contratos deberá realizarse de buena fe. Pero desde antes de este Código, como es sabido, el artículo 1603²⁰ del Código Civil había consagrado los postulados de la buena fe y de la diligencia en la ejecución de los contratos. De ambas codificaciones, la doctrina ha entendido que se derivan ciertos deberes de conducta, como el lealtad y cooperación, de secreto y confidencialidad o de información, muchos de los cuales se encuentran explícitos en la normatividad de cada contrato, como ocurre con el corretaje, sobre el cual el estatuto mercantil expresa el deber información que ya hemos enunciado.

Pero de manera general entendemos que frente a cada interacción negocial (contractual o precontractual), en consideración a su contenido y a las partes que en ella intervienen, la buena fe integrará un conjunto de deberes que encuentran correspondencia con un principio general de confianza, la que constituye el soporte de cualquier vehículo obligacional que pueda regir las conductas humanas y que de hecho es el fundamento del derecho de los negocios (Monsalve 2014, 144).

Como secuela del deber de diligencia de las partes en la ejecución del contrato y de esperada conducta acorde con postulados de buena fe emana el compromiso de informar, como pilar esencial en toda relación contractual, la cual tiene una repercusión directa en los términos del pacto, o bien, de su fracaso. A partir del inmemorable postulado de la buena fe, se ha entendido que, en desarrollo de la etapa contractual —y también en la fase de ejecución—, existe un deber a cargo de los potenciales negociantes de informarse entre sí aspectos relevantes relativos al negocio que pretenden concretar. Es pues, el deber de información, aquel que consiste en dar noticia, informar, hacer saber a la contraparte de las circunstancias, cualidades y situaciones de hecho sobre el objeto del contrato, el contenido y los efectos de este (Chinchilla Imbett 2011).

20 Dispone el artículo en cita que “Los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan no solo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por ley pertenecen a ella.” (Código Civil colombiano 1887)

Por su parte, sobre este deber, Rengifo Gardezabal (2016, 48) afirma que existen al menos tres tipos: Particulares, intermedios y generales, de los cuales sostiene que:

“Un *deber de información particular* es el que ha sido establecido para algunos contratos específicos como la compraventa, el arrendamiento, etcétera. Un *deber de información intermedio* es el que se ha instaurado para un grupo o categoría definida de contratos, como los contratos de consumo, los contratos de adhesión, etcétera. Por último, un *deber de información general* es el que se ha ordenado para todos los contratos.”

Ahora bien, en algunas relaciones negociales es probable que el alcance de este deber, así sea parcial, lo defina la ley, o que la jurisprudencia ya hubiere sentado algunos precedentes al respecto; pero hay supuestos donde es necesario apalancar una respuesta a partir del análisis de otros criterios, por ejemplo, en el estudio de circunstancias atinentes al objeto y a los sujetos de la relación negocial (Monsalve 2014, 157), es decir, teniendo en cuenta el contexto en el cual las partes llegan a conocer todos elementos del objeto de la prestación, así como las calidades que a cada uno le conciernen y en qué medida ello pueda influir en la aptitud y el deber que tienen de informar a la otra.

Frente a un profesional, el deber de información sugiere que aquel debe comunicar a su contratante, desde su experticia, sobre cuáles son las posibilidades, consecuencia, usos, riesgos, que la prestación que pretende le pueden ocasionar (Palacio 2008, 116).

En fin, las respuestas al alcance del deber de información pueden no ser uniformes y conducentes, y menos, en tratándose de supuestos contractuales aún más concretos, como el que ocupa el presente trabajo y en donde pueden surgir interrogantes como: ¿A qué aspectos específicos se refiere? ¿Cuáles son sus límites?, ¿Qué tanto importan las calidades de las partes?, entre varios.

No obstante, la doctrina ha arrojado algunos avances, que se expondrán a continuación.

2. Apuntes doctrinales al deber de información de los corredores

En materia de corretaje, son varios los focos de análisis alrededor del deber de información a cargo del corredor. Se ha debatido sobre su alcance; de si implica

una simple labor de comunicación bilateral de intenciones o si, incluso, obliga al mediador, como experto en el segmento del mercado, a proveer un asesoramiento especializado a las partes; también, mirada las calidades del corredor, en tanto si son profesionales o informales y la consecuencia que ello pueda tener de cara a la exigencia del deber de información; de si este deber está consagrado únicamente en favor de quien encarga la labor de mediación o debe ser honrado por el mediador hacia ambos extremos contratantes; o de si la información falsa o imprecisa que uno de los futuros contratantes le comuniqué al corredor lo terminaría comprometiendo frente al otro y en qué medida.

Para empezar, sea lo primero precisar que, frente al deber de información, autores como José Armando Bonivento (1999, 282), Ulises Montoya (2004, 183), Marcela Castro (2007, 569), Jaime Alberto Arrubla (2015, 369) y Antonio Bohórquez (2013, 577), concuerdan con que este deber compromete a ambos extremos negociales y, por tanto, el corredor debe comunicar a ambos todas las circunstancias que conozca y puedan influir en la celebración del negocio objeto de mediación.

Otros autores, como Gabriel Correa (1988, 55) o Franceso Messineo (1979, 73), sostienen que el deber de información habría de cumplirse, únicamente, respecto de quien encarga la consecución del negocio, y no del tercero al que, a la postre, se terminaría contactando para la ejecución del encargo. Dicha postura, encuentra fundamento en la crítica que un sector de la doctrina le hace al *deber de imparcialidad* que está cargo del corredor, el cual, según esta posición, sólo existe cuando el corredor recibe el encargo de dos personas que quieren llegar a concluir el mismo contrato (Garrigues 1977, 126); luego entonces, si el contrato de corretaje sólo se celebra con una de la partes, esto es, cuando el corredor acepta la oferta de mediación de una sola persona y asume el encargo, no tiene ningún deber de imparcialidad (Correa 1988, 58). En esa medida, estas posturas no encuentran razón para que el deber de información se extienda hacia ambos extremos, pues cuando el corredor acepta el encargo de una sola persona deberá actuar en interés de ésta consiguiéndole la realización del contrato en las condiciones más ventajosas que pueda lograr (Villa 2013, 649), circunstancia que, en determinado caso, llegaría a implicar cierto grado de reserva en la información, especialmente aquella que puede llegar a ser adversa a su encargante, pero que podría interesar al otro extremo de la negociación.

Sobre este debate, consideramos que la actividad del corretaje —*al menos el inmobiliario*— es, entre otras cosas, una actividad basada en pura información de mercado. Bajo este escenario, la hipótesis de que exista en determinada mediación comercial un único contrato de corretaje es la menos probable. Al contrario, es más

común que de la red de contactos previa del corredor, ya éste hubiere celebrado con antelación otros encargos de corretaje y que, dada la compatibilidad de las demandas y ofertas que envuelven cada uno de sus encargos, a la postre, terminen concretándose las unas con las otras. Parece pertinente, por tanto, analizar el supuesto del corretaje de “doble encargo”, dada su frecuencia en el mercado y en vista de que en él la obligación de información e imparcialidad se surte hacia ambos extremos, dejando a un lado el debate que, como se explicó, es impráctico en la realidad, sobre todo si se tiene en cuenta que, ante la omisión de información del corredor hacia la parte que no lo contrató, puede incurrir en una conducta antijurídica que lo hará responsable.

Precisado lo anterior, conviene ahora apuntar los aspectos que, desde la doctrina, se han elaborado alrededor del deber de información en cabeza de los corredores.

Sobre la información que debe suministrar el corredor a las partes en mediación, dice Vivante (1932, 271), que ésta debe contener proposiciones o aceptaciones exactas; esto es, que en la labor de mediación no debe omitirse aspecto alguno de la oferta, así como de la aceptación o de ulteriores contraofertas que se formulen entre sí los negociantes. Así mismo, que en ellas debe manifestarse el valor y la calidad de los bienes objeto del contrato (Correa 1988, 53), así como la calidad de las personas con las que se quiere contratar (Bonivento 1999, Pág. 284), por lo que es deber del corredor conocer a las partes que intervienen en la mediación (Vivante 1932, 273), de manera que pueda garantizar a cada una de ellas la identidad de la otra (Ripert 1988, 124; Messineo 1979, 73).

También, se ha indicado que es deber del corredor poner en conocimiento sobre la capacidad económica de los contratantes, cuando sea notoria la insolvencia de este tipo (Ripert 1988, 125; Villa 2013, 645-646), o bien, de la insolvencia moral o reputacional que les asiste (Correa 1988, 53). En suma, podríamos concluir que está a cargo del corredor comunicar a las partes toda circunstancia atañera a la valoración y seguridad del negocio objeto de mediación (Messineo 1979, 72).

Así, en atención a los postulados anteriores, conviene precisar si este deber de información, en cierto punto, podría llegar a concretarse en una actividad de asesoramiento o de consejo. Pues el corredor, como sostiene Marcela Castro (2007, 566-567), por su especial conocimiento de los mercados, puede asesorar o aconsejar técnicamente a las partes o dar su opinión profesional sobre la conveniencia del negocio.

Otros autores han considerado que el contrato de corretaje tendría, incluso, un verdadero deber de asesorar a la parte encargante (Correa 1988; Villa 2013,

648-649; Álvarez 2012, 111; Rodríguez 2005; Busto, 2009), tesis que podría contrariar la postura de que el corredor no está en la obligación de realizar investigaciones especiales, pues su responsabilidad se limita a lo que llegare a conocer en ejercicio de su encargo (Villa 2013, 648; Messineo 1979, 73).

No obstante, algunos autores sostienen que la tarea del corredor sí conlleva la obligación de averiguar ciertos hechos relevantes para las partes, sobre todo en el mercado inmobiliario. Sostiene el tratadista Ricardo Luis Lorenzetti (2007, 302-303) que las obligaciones del corredor en este sentido van en aumento, principalmente en el control del cumplimiento de normas impositivas, urbanísticas, etcétera. En este sentido, afirma Daniel Rodríguez (2005, 437) que la creciente complejidad del mercado inmobiliario coadyuva, sin duda, en favor del incremento de la importancia del asesoramiento especializado en este mercado, de modo que se potencia la intervención de especialistas en el mismo, como, sin duda, los son los agentes de propiedad inmobiliaria.

Sobre este punto, Marcela Castro (2007, 569) precisa que los corredores profesionales (diferente de los libres), por el conocimiento más especializado del mercado que éstos tienen y por su experiencia en el negocio propuesto, el deber de información se debe apreciar con mayor rigor, pues hacen del corretaje su ocupación habitual. Así pues, el concepto del deber de información puede no marcar una línea muy clara frente a un deber de asesoramiento o de consejo, lo que podría dar lugar, en ciertos casos, a mayores exigencias informativas frente al corredor de fincar raíz.

De lo anterior, conviene destacar que en los Estados Unidos de América fue adoptado para los corredores inmobiliarios el *Code of Ethics and Standars of Practice of the National Association of Realtors* (NAR 2018), en el que se exige a estos profesionales que:

“Los servicios que brindan los REALTORS® a sus clientes y usuarios, deberán ajustarse al nivel de práctica y competencia que se espera razonablemente en las disciplinas de bienes inmobiliarios específicas involucradas; específicamente, corretaje de propiedades residenciales, administración de bienes inmuebles, corretaje de propiedades comerciales e industriales, corretaje de terrenos, tasación de bienes inmuebles, asesoramiento inmobiliario, sindicación de bienes inmobiliarios, remate de bienes inmobiliarios, y bienes inmobiliarios internacionales.” (Art. 11)²¹

21 Traducción del Code of Ethics and Standars of Practice fue provista por National Association of Realtors (NAR), según el documento descargable en la página web: <https://www.nar.realtor/about-nar/governing-documents/code-of-ethics/code-of-ethics-translations>

Ahora bien, no hay que olvidar que, en nuestro ámbito, el deber de información a cargo del corredor no concibe ningún tipo de asesoramiento, según puede leerse en las disposiciones contempladas en el Título XIV (Del corretaje) en nuestro Código de Comercio.

Con todo, la buena fe impone a las partes el deber de actuar conforme a unos estándares que a veces pueden reñir con el alcance literal de los deberes y obligaciones contemplados en la ley o en el contrato, pero no por ello le es dable a las partes dejar de honrarlos, en tanto que la buena fe se ha concebido como fuente integradora e interpretativa de los negocios jurídicos, así como un principio rector de la etapa previa a la contratación.

En este orden, conviene precisar que el principio de la buena fe establece que los participantes de una negociación deben proceder con prudencia y diligencia, con lealtad y honradez, obrando según los imperativos del tráfico, para no causar perjuicio a los demás (Rengifo 2016, 31). En la actividad del corredor se destaca, sobre todo, el *deber de lealtad*, que implica para aquel un actuar de cooperación permanente y constante, valorando siempre las expectativas legítimas de la contraparte; puede representar la obligación de comportarse de tal forma que se logren los objetivos a los que sabemos aspira la otra parte (Monsalve 2014, 144).

Sin embargo, no se trata de forzar, a toda costa, el contrato objeto de mediación, pues el corredor debe advertir a su encargante sobre circunstancias que le pudieran resultar adversas en la contratación; en este punto, Correa Arango (1988, 53) sugiere que:

“Sería contrario a la buena fe-probidad, base fundamental de la actividad contractual de los particulares, que el corredor, motivado exclusivamente por su deseo de percibir la remuneración, aconsejase la celebración de negocios abiertamente perjudiciales, o con personas de notoria insolvencia moral o económica, de tal manera que existan serios indicios de que ese tercero posiblemente no cumplirá...”

Así las cosas, en vista de que el artículo 1344 del Código del Comercio ha establecido que el deber de información se extiende a *todo aquello que pueda influir en la celebración del negocio*, al paso que la buena fe integra a la relación contractual otros deberes como el de diligencia, de lealtad y de cooperación, consideramos oportuno establecer, para el escenario que nos ocupa, que el nivel de exigencia frente al corredor de bienes raíces sea uno que, además de esperar el cabal cumplimiento del deber de información, adopte una conducta de asesoramiento o de consejo frente a los consumidores inmobiliarios, sobre aquellos aspectos que sean radicales en el proceso de adquisición de vivienda.

3. Aplicaciones prácticas al deber de información en la adquisición de vivienda

Se ha puesto de presente que las gestiones del corredor se ubican en la etapa precontractual o de tratativas de los futuros pactantes; que, en dicha etapa, el corredor debe honrar un deber de información hacia las partes, sobre todo aquello que interese al negocio objeto de mediación y, en particular, hacia el adquirente de vivienda.

Sea lo primero presentar que en Colombia ha sido adoptado por la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz (Fedelonjas) el Código de Conducta del Inmobiliario²², reglamento que, aun cuando no tenga el estatus de ley²³, informa sobre los principios y reglas básicas que rigen la conducta de quienes ofrecen al público servicios de arrendamiento o venta de inmuebles. En dicho documento, se ha dispuesto como deberes de los inmobiliarios²⁴, entre otros, los de:

Permanecer informado y actualizado acerca de la legislación, las condiciones y las evoluciones esenciales del sector inmobiliario que puedan afectar los intereses que le han sido confiados [...] Comprobar, en cada operación, el cumplimiento de los requisitos y presupuestos exigidos por la legislación en materia de arrendamiento o venta de inmuebles, tales como la viabilidad del cambio de uso del inmueble, el consentimiento del propietario, el incremento del alquiler, y cualesquiera otros condicionamientos legalmente previstos. [...] debe, en el ejercicio de su gestión, informarse e informar a las partes interesadas sobre las condiciones físicas y jurídicas del inmueble.” (Fedelonjas 2015)

- 22 Ratificado por el Consejo Técnico Sectorial de Normalización en Servicios Inmobiliarios el 23 de septiembre de 2015.
- 23 Sobre la obligatoriedad de los códigos deontológicos o de conducta profesional, sugiere Le Tourneau (2014, 216-217) que, independientemente de todo fundamento obligatorio, la existencia de un documento tal puede considerarse constitutiva de una norma de comportamiento, que el juez puede utilizar para caracterizar tanto incumplimiento contractual como una culpa delictual. En este sentido, la jurisprudencia civil, en tratándose de la responsabilidad médica, ha sugerido sobre la conducta del profesional que, “...el médico, en el ejercicio de su profesión, está sometido al cumplimiento de una serie de deberes de diversa naturaleza, muy particularmente de raigambre ética —no por ello desprovistos de eficacia jurídica—, los cuales podrán servir de parámetro para evaluar, en un momento determinado, el grado de diligencia y responsabilidad empleados por el galeno en el cumplimiento de su oficio” (Corte Suprema de Justicia Sala de Casación Civil 2003, Exp. No. 7141)
- 24 El código indica que, por “Inmobiliarios”, se entiende a aquella “*Persona natural o jurídica que actúa como un agente en actividades inmobiliarias.*” (Fedelonjas 2015, 2)

Se concibe entonces al corredor de bienes raíces como un profesional²⁵, experto en el mercado inmobiliario que toma un papel activo durante todo el proceso de contratación. No se trata del esporádico e informal, desactualizado en conocimientos y que ocupa su labor como un mero oportunista; en consecuencia, es preciso tomar como referente a aquel corredor de bienes raíces que se concibe como un versado en su labor. Lo anterior, por supuesto, con independencia de que el corredor ocasional pueda resultar responsable y, por su falta de versación en un asunto para el cual las partes esperan de él conocimiento especializado.

Qué aspectos debe conocer y comunicar el corredor a los consumidores de vivienda, en lo que tiene que ver con el oferente y el constructor, el contrato de adquisición, el proyecto de vivienda y el contrato de corretaje, será entonces el asunto que trataremos a continuación.

3.1. Sobre el constructor y titular del proyecto de vivienda

En primer lugar, al corredor de finca raíz se le exige garantizar la identidad y existencia del oferente, poniendo de presente con claridad y exactitud el nombre del titular del proyecto de vivienda o de la vivienda. Debe cerciorarse con antelación al contacto entre los interesados, que el empresario existe y se dedica a la construcción o al desarrollo de proyectos de este tipo. De igual forma, si quien dice ser su representante legal se encuentra habilitado para el efecto y asegurarse de que el contrato que implique la adquisición del inmueble sea suscrito por quien dice ser el titular del proyecto o a quien se hubiere delegado para el efecto. Sobre el particular, la jurisprudencia civil ha sostenido que es de esperar que un comerciante experto en intermediación exija que se le justifiquen los poderes que dice ostentar la persona física que en nombre de una sociedad manifiesta contratarlo (Corte suprema de Justicia Sala de Casación Civil 2016, SC 11815).

Ahora bien, cabe resaltar que en la práctica las compañías desarrolladoras de proyectos inmobiliarios suelen constituir una sociedad por acciones simplificada para el desarrollo y la venta de un proyecto en particular, la cual terminan disolviendo y liquidando a la terminación del mismo. Estas compañías anuncian en los

25 Por *profesional*, entendemos a aquella persona que, con o sin estudios profesionales, tenga la experiencia, el conocimiento y la actualización suficiente para cumplir con las obligaciones para las que es contratado (Palacio 2008, 113).

folletos, afiches o vallas publicitarias las firmas constructoras socias de la sociedad creada para el proyecto, que normalmente son empresas de renombre, lo cual brinda cierta seguridad al consumidor de vivienda.

En lo que respecta al corredor, y al margen de cualquier cuestionamiento ético de dichas prácticas, consideramos que debe informar al consumidor de vivienda que la sociedad con que va a contratar no es de las que aparecen anunciadas en todo el material publicitario desplegado por los titulares del proyecto, sino que se trata de una sociedad creada para el proyecto concreto que se adelanta, si así aparece en los estatutos; debe comunicarle al consumidor todo antecedente que en razón de su profesión conoce sobre aquellas firmas y que ilustren al consumidor en la toma de su decisión; en otras palabras, debe transmitirle al futuro adquirente, con sinceridad y diligencia, aspectos como el número de proyectos que han realizado, los años de experiencia en el sector y las falencias en que han incurrido, así como las buenas experiencias en el mercado inmobiliario.

En este orden, cuando sea notorio en el medio inmobiliario que, la empresa oferente del proyecto o su constructora, tiene una cuestionada reputación, es deber del corredor informarle de tal circunstancia a su cliente, tan pronto tenga conocimiento de la misma; de hecho, no deviene necesario que, en virtud de procedimientos administrativos o judiciales, hubieren sido encontrados como infractores o culpables en determinados escenarios relativos al mercado de vivienda, ya que frente a graves sospechas o acusaciones, aflora para el corredor el deber de consejo frente al consumidor inmobiliario.

Así mismo, el corredor debe informar al consumidor inmobiliario acerca de la experiencia del titular y el constructor del proyecto; esto es, de si son agentes relativamente nuevos en el mercado inmobiliario o si, por el contrario, cuentan con una amplia experiencia en el sector. También, debe informar sobre la solvencia económica de los desarrolladores del proyecto, o bien, si es conocido que, tras fracasos de proyectos anteriores, puedan tener las “arcas vacías” y, eventualmente, no estar en capacidad de responder frente a nuevos incumplimientos.

Sin embargo, no se nos escapa que frente a tales riesgos, el mercado ha reaccionado con la implementación de figuras contractuales de comprobada eficacia como lo es la fiducia inmobiliaria, en particular aquella que garantiza al consumidor que los desembolsos que la fiduciaria hace al constructor, los hace sobre el producto de comprobadas cuentas de gastos y, que incluso, llegan hasta ser esas compañías las que firman el contrato con el cual enajenan al consumidor (beneficiarios de la fiducia) la unidad habitacional del proyecto por el cual se interesó.

3.2. Sobre el contrato de adquisición

Son diversas las figuras jurídicas que pueden precederle a la adquisición de una vivienda: desde una compraventa, un leasing habitacional o los contratos de vinculación a encargo fiduciarios, entre varios.

Es deber del corredor informar al consumidor sobre qué tipo de negocio jurídico implicará, en determinado momento, la adquisición del inmueble, e incluso de si este, en efecto, comprende esa adquisición. También, debe cerciorarse que las especificaciones —*sobre todo las bondades*— que hubo de informar al potencial adquirente, queden plasmadas en el contrato objeto de mediación, pues fueron éstas las que, entre otras, formaron el consentimiento del adquirente. Por último, consideramos que la ilicitud del negocio debe constituir un aspecto de especial indagación por parte del corredor, cuandoquiera que aquella aflore y sea concebible por este tipo de profesionales (por ejemplo, usos del suelo, altura de las edificaciones, etc.).

Para el desarrollo de proyectos nuevos es lo usual encontrar que sus desarrolladores se sirvan de fiducias inmobiliarias, instrumentos a través de los cuales, de manera total o parcial, se canalizan los recursos aportados por los futuros adquirentes de viviendas. En este escenario, el corredor debe comunicarle al consumidor sobre la existencia de la sociedad fiduciaria y del instrumento jurídico que servirá para el desarrollo del proyecto, así como aclararle si la fiducia inmobiliaria es “completa” o “de parte del proyecto”. También, debe informar sobre la presencia de cláusulas abusivas, notoriamente adversas al consumidor o de aquellas que no suelen emplearse en el desarrollo de estos proyectos.

Ahora bien, dado que en estos casos el consumidor inmobiliario es también, consumidor financiero, la sociedad fiduciaria, como oferente del encargo de fiducia inmobiliaria debe honrar el deber de información²⁶ respecto de la fiducia y frente a los beneficiarios, potenciales adquirentes de vivienda. Según Baena Cárdenas (2017, 159), estas sociedades tienen el deber de buen consejo, que las compromete a un ejercicio más activo al proporcionar información, de brindar suficiente ilustración que dé a conocer las diferentes alternativas jurídicas y financieras para acceder a la vivienda.

26 En materia de protección al consumidor financiero establece la normatividad que la entidades vigiladas “...deben informar a los consumidores financieros, como mínimo, las características de los productos o servicios, los derechos y obligaciones, las condiciones, las tarifas o precios y la forma para determinarlos, las medidas para el manejo seguro del producto o servicio, las consecuencias derivadas del incumplimiento del contrato, y la demás información que la entidad vigilada estime conveniente para que el consumidor comprenda el contenido y funcionamiento de la relación establecida para suministrar un producto o servicio.” (Ley 1328 2009, Art. 9)

3.3. Sobre la vivienda y el proyecto de vivienda

El corredor debe asegurarse que el proyecto de vivienda, según el estado en que se encuentre, ha cumplido con las regulaciones urbanísticas, en particular, aquellas referidas al uso del suelo según el Plan de Ordenamiento Territorial, datos que debe manejar con suficiencia un corredor inmobiliario, más si se tiene en cuenta que, no obstante el grado de tecnicismo empleado en estos planes de ordenamiento, en sí ellos no requieren de un saber especializado. En ese sentido, aspectos como la altura y la densificación permitidas en el Plan de Ordenamiento Territorial pudieran ser aspectos sobre los cuales debe informarse, mas no así sobre otros de mayor complejidad, como el empleo de ciertos materiales o técnicas de construcción, pues, dada la situación concreta que puede llegar a examinarse, pueden escapar y resultar ajenas a la órbita de conocimiento esperable y exigible al corredor inmobiliario, a menos que se trate de circunstancias notorias desde su disciplina.

Así mismo, consideramos que debe indagar sobre el estado del trámite de las licencias necesarias para el desarrollo de estos proyectos y, si se encuentra gestionando labores como intermediario, mantener informado al potencial adquirente de vivienda respecto de cualquier novedad que pueda influir en su decisión de consumo.

Por su parte, debe conocer y, desde luego informar, sobre circunstancias jurídicas del inmueble que puedan ser conocidas desde su experticia. Por ejemplo, el estado de su propiedad; si se encuentra involucrado en un proceso judicial en el cual se hubiese inscrito una medida cautelar (embargo, inscripción de demanda) o si ha sido declarado o está en proceso de ser declarado de utilidad pública, etc. Con todo, se aclara que dichas averiguaciones no pueden ser de aquellas que se les suele encomendar a un profesional del derecho, pues lejos de ser un estudio de títulos, es más bien, una indagación preliminar, sobre aspectos que resultan notorios o palpables a la vista de un corredor del mercado inmobiliario, porque por ejemplo, figuren en el certificado de tradición y libertad del inmueble.

Por otro lado, es deber del corredor comunicar, de manera cierta el precio de la vivienda. En la práctica ocurre que los precios de lanzamiento de un proyecto son menores a aquellos que se ofrecen a la culminación del mismo, pues de tiempo en tiempo, los constructores los incrementan, circunstancias éstas que deben ser puestas en conocimiento del futuro adquirente. De lo contrario, puede ver comprometida su responsabilidad, como consecuencia del error en que haría incurrir a un consumidor de vivienda.

El corredor debe informar sobre las calidades del inmueble y de las áreas comunes, advertir sobre aspectos inconvenientes como, por ejemplo, el uso de materiales poco convencionales en los acabados o de mala calidad, cuandoquiera que ello sea notorio o se conciba como un conocimiento afianzado en estas materias

El corredor debe comunicar todo aquello a lo que se hubiere comprometido el desarrollador del proyecto de vivienda. Cuando sobrevengan cambios en las especificaciones del proyecto inicialmente ofertadas, le asiste el deber de informarle a su encargante de tales modificaciones.

De manera general, en tanto que la labor de mediación puede tener lugar en cualquier etapa del desarrollo y venta de proyectos de vivienda, es deber del corredor mantener informado, en desarrollo de sus gestiones, sobre todos los aspectos relacionados con el proyecto y que incidan en el consentimiento del potencial adquirente, tanto de aquellos que previamente conozca, como de los que deba conocer durante sus gestiones.

Sobra indicar que todas estas obligaciones son atribuidas al corredor en la medida en que el contrato intermediado no se haya perfeccionado, pues resulta claro que no se le exija a este profesional una actividad postcontractual, en razón a que, con el perfeccionamiento del contrato de transferencia del inmueble, su labor ha quedado culminada.

3.4. Sobre el corretaje mismo

Por último, es deber del corredor inmobiliario comunicar al adquirente de vivienda las condiciones bajo las cuales se llevará a cabo la prestación del servicio de corretaje, en cuanto a los derechos, obligaciones y deberes que le asisten a ambos extremos del contrato. Es de recordar que, si bien el corredor no funge como productor o proveedor dentro de la cadena de producción o comercialización de los inmuebles que se adquieren con su participación, sí funge como un prestador del servicio de corretaje, para lo cual es necesario que informe de manera clara, veraz y suficiente a los interesados los costos requeridos para la prestación de los servicios (Fedelonjas 2015, 5), así como las condiciones en que el mismo se llevará a cabo.

Debe además informar al consumidor sobre la remuneración a que tiene derecho según las reglas contenidas en la legislación mercantil²⁷. En este punto, el

27 El Código de Comercio establece que *“El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos. Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales, y la del corredor de seguros por el asegurador. El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que*

corredor debe advertir al consumidor sobre la existencia de costumbres mercantiles²⁸ en materia de corretaje, como lo son aquellas que indican a cargo de quién se encuentra el pago de la comisión y a cuánto asciende su valor.

Así mismo, comunicarle a su encargante que el derecho a percibir su remuneración se causa siempre que, como consecuencia de sus gestiones, se suscriba el contrato objeto de mediación, aclarando cuál es el contrato que será objeto del corretaje, pues en la práctica ocurre que la mediación se pacta, por ejemplo, para la suscripción de la promesa de compra-venta, aun cuando ésta no implique la adquisición del inmueble; o bien, para la suscripción del encargo fiduciario en proyectos nuevos, que por razones prácticas y jurídicas no tienen la virtualidad de transmitir aun la titularidad de la vivienda.

4. Responsabilidad del corredor por incumplimiento del deber de información

En líneas precedentes se ha sostenido que la responsabilidad del corredor, en cuanto al deber de información, no emana de la relación de consumo naciente entre el adquirente de vivienda y el oferente de las mismas, sino de la celebración de un contrato de corretaje, contentivo de una obligación de medio consistente en la prestación de un servicio de intermediación, con todas las calidades que hasta aquí se han expuesto, en particular, la de brindar información suficiente y oportuna al adquirente de vivienda.

4.1. Responsabilidad por daños derivados de una información defectuosa

La información constituye un elemento esencial del servicio de corretaje. Se concibe, incluso, como uno de los productos que ofrece el intermediario a sus clientes, por lo que es susceptible de brindarse de forma defectuosa.

sea celebrado el negocio en que intervenga. Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario.” (Código de Comercio colombiano 1971, Art. 1341)

28 Dentro del territorio nacional existen costumbres mercantiles de carácter local certificadas por las cámaras de comercio que indican, según la práctica de cada región, a cuánto asciende el valor de la comisión por corretaje en la venta de inmuebles, así como a quién le corresponde pagarla. En ciudades como Bogotá, Barranquilla, Cartagena y Villavicencio se establece que la comisión debe pagarla el vendedor del inmueble y esta asciende a un tres por ciento (3%) del valor del bien; en cambio, en ciudades como Cali, solo se establece que la comisión asciende a un valor entre el 3% y 4%, sin determinar a quién le corresponde pagarla; en Bucaramanga, se entiende que la comisión por corretaje debe pagarla el vendedor del inmueble, sin especificar valor alguno.

El servicio de corretaje, si bien lleva implícita una obligación de medio y no constituye la entrega de un bien tangible, no está exento de ocasionar daños emanados de una prestación defectuosa del mismo. La normatividad del consumo, al definir *producto*, establece que es *todo bien y servicio* (Ley 1480 2011, Art. 5), por lo que el deber de información, al ejecutarse en forma defectuosa —o no ejecutarse—, puede causar daños de los cuales será responsable el corredor (Ley 1480 2011, Art. 20).

En estos casos, se vicia el consentimiento del adquirente, por lo que éste puede inferir una defraudación de parte de su corredor ante la materialización de riesgos que, con anterioridad, hubieran podido ser mitigados o conocidos de haber sido honrado. Por ejemplo, ante una elección de consumo perjudicial a sus intereses o una que se hubiere ajustado a las expectativas conformadas en la etapa precontractual.

Ahora bien, se descarta toda posibilidad que responsabilice al corredor frente al eventual incumplimiento de parte del oferente de vivienda, aclarando que, si dicho incumplimiento fuese circunstancia previsible para el corredor al momento de la celebración del contrato de adquisición, entonces éste comprometerá su responsabilidad en virtud de la infracción al deber de información, en este caso, de informar, por ejemplo, el estado lamentable de la situación financiera actual del oferente de vivienda. No hay que perder de vista que, cuandoquiera que un corredor ha aceptado un encargo de mediación, crea en su cliente, según Broseta Pont & Martínez Sanz (2003, 115), una apariencia y esperanza de gestión, que deben ser correspondidas con la obligación de desplegar una diligente actividad.

Desde otro ángulo, el corredor también puede comprometer su responsabilidad al brindar información inexacta o deficiente que conduzca a su encargante a la toma de decisiones que impliquen la pérdida de una oportunidad²⁹ si, por ejemplo, en razón a la profesionalidad del corredor, debió conocer y comunicarle determinada opción de compra de un inmueble, una que hubiere resultado mucho más beneficiosa, o bien, menos gravosa a sus intereses.

El corredor es también responsable respecto de la información que ofrezca del servicio corretaje³⁰, como es el caso de brindar información errónea sobre el

29 En materia de daños, por pérdida de una oportunidad o de un chance, se entiende a aquella circunstancia en que “...el perjudicado pierde la posibilidad o expectativa de conseguir o tener un bien material o inmaterial.” (Salinas 2011, 383), lo que puede incluir, tanto la oportunidad de obtener un beneficio, como la de evitar un detrimento.

30 Sobre este punto, el Estatuto del Consumidor establece que “Los proveedores y productores deberán suministrar a los consumidores información, clara, veraz, suficiente, oportuna, verificable, comprensible, precisa e idónea sobre los productos que ofrezcan y, sin perjuicio de lo señalado para

valor de su gestión o la calidad de sus servicios, lo que incluye los límites de su gestión, en particular, los referidos a la información que, como profesional de la intermediación, está en capacidad de brindar a sus clientes. Al respecto, sugiere Le Tourneau (2014, 160) que es deber del profesional informar a sus clientes sobre las contraindicaciones de la prestación del servicio, las restricciones técnicas, los límites de la prestación y de su eficacia y los riesgos en que pueda incurrir cliente.

Pues bien, sobre la base de que en estas conductas existe un componente de culpa profesional o de incumplimiento objetivo del deber de informar, corresponderá al titular de la acción de responsabilidad, al consumidor, demostrar no sólo qué fue lo que le informaron, sino que esa conducta supone un incumplimiento total, parcial o defectuoso y fue la causa del daño padecido, elementos estos estos —*axiomáticos*— de la responsabilidad civil.

Es que como esta responsabilidad contractual se deriva del incumplimiento de una obligación de medios o de diligencia, en la que el deudor (el corredor) sólo se compromete a poner de su parte todo lo que esté a su alcance para lograr un resultado que no garantiza, corresponde al adquirente de vivienda acreditar esos elementos, sin perjuicio de que, atendidas las circunstancias, pueda el juez utilizar la denominada carga dinámica de la prueba, hoy prevista en el artículo 167 del Código General del Proceso.

4.2. Responsabilidad administrativa por incumplimiento de normas relativas al derecho de información

Finalmente, es de anotar que la Superintendencia de Industria y Comercio, en materia de protección al consumidor, puede iniciar actuaciones administrativas³¹ tendientes a investigar la presunta infracción de las normas contenidas en el estatuto del consumidor, lo que incluye las conductas que impliquen la violación al derecho de información, por lo que los corredores de bienes raíces que interactúen con consumidores, desde el momento en que ofrezcan sus servicios, estarán conminados a respetar las disposiciones concernientes en la Ley 1480 de 2011, aun cuando la misma ley, según lo ya anotado, no hubiere concebido de manera directa la actividad del corretaje y su relación con los consumidores.

los productos defectuosos, serán responsables de todo daño que sea consecuencia de la inadecuada o insuficiente información” (Ley 1480 2011, Art. 23)

31 La Superintendencia de Industria y Comercio está facultada para velar por “...la observancia de las disposiciones contenidas en esta ley y dar trámite a las investigaciones por su incumplimiento, así como imponer las sanciones respectivas.” (Ley 1480 2011, Art. 59).

V. Conclusiones

El corretaje inmobiliario es una actividad que facilita al consumidor la tarea de ubicar, según sus intereses, la mejor vivienda. Aquí, la labor del corredor propende por el emparejamiento de los intereses en este segmento del mercado inmobiliario y funge como una fuente de información útil para el consumidor de vivienda, una que le permite advertir, de antemano, circunstancias relevantes que apoyan la formación adecuada de su consentimiento.

Actualmente, la prensa ha dado a conocer escándalos en materia inmobiliaria³², que no hacen sino impulsar a los estudiosos del derecho, a legisladores y autoridades que tienen a su cargo la preservación de la vida de la comunidad, sobre la necesaria clarificación sobre la responsabilidad de los actores en el sector inmobiliario, y entre ellos los corredores, quienes al fungir como intermediarios, al tener a su cargo obligaciones de información cuyo alcance, si bien difuso en algunos extremos, es deseable que el estándar se suba de modo que, no sólo desde su experticia, sino a partir de su preparación, incluso académica, sea de ellos exigible una información oportuna. El corretaje, si bien implica una gran ventaja en favor del consumidor inmobiliario, también es labor de gran diligencia y responsabilidad para quienes hacen de la intermediación su actividad profesional o de negocios.

Corolario de este escrito fue el de exponer al lector, desde diferentes ángulos, el alcance del deber de información a cargo del corredor de vivienda, y pese a no apalancarnos, de manera directa, desde las nociones del derecho del consumo, se ofrecieron precisiones y nociones prácticas a este deber, el cual en la práctica suele ser olvidado, tanto por quienes encargan la labor de mediación, como por los mismos corredores. Consideramos conveniente que, en el marco de esta profesión, se exija el cumplimiento cabal de los deberes que le asisten a estos intermediarios, que no sea tergiversada la profesión de corredor y mal concebida como un simple oportunista, sino que, por el contrario, se espere de él una labor profesional, de aquellas que marcan la diferencia ante su ausencia.

Líneas atrás se informó sobre la existencia de una iniciativa legislativa que buscaba regular la intermediación inmobiliaria en Colombia, era una que pretendía darle “toque” de formalidad a la profesión. Pese a tales conatos legislativos,

32 Sobre el particular, reportó Caracol Radio (2018) que el “...Superintendente de Notariado y Registro, Jairo Alonso Mesa, reveló que se detectaron nuevas irregularidades en licencias de construcción de planes habitacionales en la ciudad de Cartagena. Dijo que se trata de 22 nuevas licencias falsas, cuya investigación se encuentra en poder de la Fiscalía General de la Nación.”

consideramos que la actividad del corretaje inmobiliario puede ser objeto de autorregulación en los gremios de corredores y lonjas de propiedad raíz, pues de las proposiciones arribadas en este escrito, no aparece necesaria la intervención del ramo legislativo si se extraen, desde otras fuentes, la integración en detalle del deber de información a cargo de los corredores de vivienda; por su parte, es una actividad con cierto conocimiento técnico, cuya regulación tiene un mejor lugar en códigos deontológicos y reglamentos de servicio, los cuales, pese a no tener el estatus de ley, están dotados de cierta relevancia jurídica para el entendimiento de los deberes, en este caso, de los corredores de finca raíz, además, son cuerpos normativos flexibles, que se ajustan más rápido a las exigencias del mercado inmobiliario.

Por supuesto, ya para finalizar, sin perjuicio de que a los corredores se les exija una cierta formación profesional y no sólo que ella sea el producto de la experiencia acumulada.

Bibliografía

Álvarez, Manuel José. 2012. *Contratos mercantiles*. Ibagué: Universidad de Ibagué.

Arrubla, Jaime Alberto. 2015. *Contratos mercantiles. Contratos Típicos*. Bogotá: Legis.

Asamblea General de las Naciones Unidas. *Declaración Universal de Derechos Humanos*. 10 de diciembre de 1948. Recuperado en: <https://www.un.org/es/universal-declaration-human-rights/>

Asamblea General de las Naciones Unidas. *Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales*. 16 de diciembre de 1966. Recuperado en: <https://www.ohchr.org/sP/Professionalinterest/Pages/cescr.aspx>

Baena, Luis Gonzalo. 2017. *Fiducia Inmobiliaria. Tensión entre la autonomía privada, el derecho a la vivienda digna y el derecho del consumo*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Bohórquez, Antonio. 2013. *De los negocios jurídicos en el derecho privado colombiano*. Bogotá: Ediciones Doctrina y Ley.

Bonivento, José Armando. 1999. *Contratos mercantiles de intermediación*. Bogotá D.C.: Ediciones Librería del Profesional.

Botana, Gema Alejandra. 2013. “La protección de los consumidores en la Unión Europea y la directiva sobre los derechos de los consumidores”.

En: *Derecho del Consumo. Problemáticas actuales*. Bogotá: Grupo Editorial Ibáñez.

Broseta, Manuel y Fernando Martínez. 2003. *Manual de derecho mercantil. Volumen II*. Madrid: Editorial Tecnos.

Busto, Jose Manuel. 2009. "Servicio de gestión e intermediación". En: *Tratado de Contratos*. Tomo III. Valencia: Tirant Lo Blanch.

Camargo, María Inés. 2010. "El alcance al derecho constitucional a la vivienda digna en Colombia: Desarrollo jurídico de los estándares de habitabilidad adecuada", Tesis de maestría, Universidad Externado de Colombia.

Castro, Marcela. 2007. "El corretaje". En: *Los contratos en el derecho privado*. Bogotá: Legis Editores.

Caracol. 2018. Caracol Radio. "Supernotariado detectó 22 nuevas licencias falsas en Cartagena". https://caracol.com.co/radio/2018/05/04/nacional/1525452759_153515.html

Ceballos, Olga Lucia y Alberto Saldarriaga. 2008. "El inicio de la acción estatal frente al problema de la vivienda. El énfasis en el higienismo (1918-1942)". En: *Vivienda social en Colombia. Una mirada desde su legislación 1918 - 2005*. Bogotá: Editorial Pontificia Universidad Javeriana.

Chinchilla, Carlos Alberto. 2011. "El deber de información contractual y sus Límites". *Revista de Derecho Privado*, No. 21: 327-352, <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/2992/2636>

Código Civil Colombiano. Ley 57 de 1887. (26 de mayo). Diario oficial No. 2.867 de 31 de mayo de 1873.

Codice Civile. Regio Decreto del 16 marzo 1942, n. 262, e come modificato dalla Decreto 7 dicembre 2016, n. 291 (Italia). Recuperado en: <https://wipolex.wipo.int/es/text/430550>

Código Civil y Comercial de la Nación. Ley 26.994 de 2014. 7 de octubre 2014 (Argentina). Recuperado en: http://www.saij.gob.ar/docs-f/codigo/Codigo_Civil_y_Comercial_de_la_Nacion.pdf

Código de Comercio. Decreto 410 de 1971. (27 de marzo). *Por el cual se expide el Código de Comercio*. Diario oficial No. 33.339.

Constitución Política de Colombia. 6 de Julio de 1991. Gaceta Constitucional No. 116 de 20 de julio de 1991. Recuperado en: <http://www.secretariosenado.gov.co/index.php/constitucion-politica>

Correa, Gabriel. 1988. *El contrato de corretaje en Colombia*. Bogotá: Editorial Temis.

Corte Constitucional de Colombia. Sentencia C-936 de 2003 (M.P. Eduardo Montealegre Lynett: 15 de octubre de 2003.

Corte Constitucional de Colombia. Sentencia C-244 de 2011 (M.P. Juan Carlos Henao Pérez: 4 de abril de 2011.

Corte Constitucional de Colombia. Sentencia C-730 de 2014 (M.P. Jorge Ignacio Pretelt Chaljub: 11 de junio de 2014.

Corte Constitucional de Colombia. Sentencia T-497 de 2017 (M.P. Carlos Bernal Pulido: 3 de agosto de 2017)

Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Expediente No. 7141 (ID 224704). (M. P. Carlos Ignacio Jaramillo Jaramillo). Marzo 31 de 2003.

Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Radicación No. 11001310301320010090001(ID 213322). (M. P. Edgardo Villamil Portilla). Febrero 9 de 2011.

Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Radicación No. 05001310301220050036601(ID 227869). (M. P. William Namén Vargas). Septiembre 14 de 2011.

Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Radicación No. 11001310303420040019301 (SC 17005-2014). (M. P. Luis Armando Tolosa Villabona). Diciembre 12 de 2014.

Corte Suprema de Justicia. Sala de Casación Civil. Radicación No. 11001310303920080047301 (SC 11815-2016). (M. P. Margarita Cabello Blanco). Septiembre 6 de 2016.

Decreto 1077 de 2015. Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. (26 de mayo). *Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Vivienda, Ciudad y Territorio*. Mayo 26 de 2015. Recuperado en: <http://www.minvivienda.gov.co/NormativaInstitucional/1077%20-%202015.pdf>

Decreto 3466 de 1982. Presidente de la República de Colombia. (2 de diciembre) *Por el cual se dictan normas relativas a la idoneidad, la calidad, las garantías, las marcas, las leyendas, las propagandas y la fijación pública de precios de bienes y servicios, la responsabilidad de sus productores, expendedores y proveedores, y se dictan otras disposiciones*. Diciembre 2 de 1982. Recuperado en: http://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestor_normativo/norma_pdf.php?i=2764

Domat, Jean. 1844. *Las leyes civiles en su orden natural* (D. Fidelio Vilarrubia y D. José Sardá, Trad.). Barcelona: Imprenta de José Tauro.

Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz. *Código de Conducta del Inmobiliario: Servicios de arrendamiento o venta de inmuebles*

septiembre NTS SI 01. Septiembre 23 de 2015. Bogotá: Instituto Colombiano de Normas Técnica y Certificación.

Garrigues, Joaquín. 1987. *Curso de derecho mercantil. Tomo IV*. Bogotá: Editorial Temis.

Gázquez, Laura. (2007). *El contrato de mediación o corretaje*. Madrid: La Ley.

Le Tourneau, Phillippe. (2014). *La Responsabilidad Civil Profesional*. (J. Tamayo Jaramillo, Trad.) Bogotá: Legis Editores S.A.

Ley 46 de 1918. (19 de noviembre). *Por la cual se dicta una medida de salubridad pública y se provee a la existencia de habitaciones higiénicas para la clase proletaria*. DO: 16.549 de 23 de noviembre de 1918. Recuperado en: [http://www.suin-juriscol.gov.co/clp/contenidos.dll/Leyes/30019009?fn=document-frame.htm\\$f=templates\\$3.0](http://www.suin-juriscol.gov.co/clp/contenidos.dll/Leyes/30019009?fn=document-frame.htm$f=templates$3.0)

Ley 179 de 1948. (27 de diciembre). *Por la cual se dictan algunas disposiciones sobre saneamiento del suelo y de la vivienda*. DO: 26904 de 28 de diciembre de 1948. Recuperado en: <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1653939>

Ley 820 de 2003. (10 de julio). *Por la cual se expide el régimen de arrendamiento de vivienda urbana y se dictan otras disposiciones*. DO: 45.244 de 10 de julio de 2003. Recuperado en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0820_2003.html

Ley 1328 de 2009. (15 de julio) *Por la cual se dictan normas en materia financiera, de seguros, del mercado de valores y otras disposiciones*. DO: 47.411 de 15 de julio de 2009. Recuperado en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1328_2009.html

Ley 1480 de 2011. (12 de octubre). *Por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor y se dictan otras disposiciones*. DO: 48.220 de 12 de octubre de 2011. Recuperado en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html

Ley 1796 de 2016. (13 de julio de 2016). *Por la cual se establecen medidas enfocadas a la protección del comprador de vivienda, el incremento de la seguridad de las edificaciones y el fortalecimiento de la Función Pública que ejercen los curadores urbanos, se asignan unas funciones a la Superintendencia de Notariado y Registro y se dictan otras disposiciones*. DO: 49.933 de 13 de julio de 2016. Recuperado en: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1796_2016.html

Lorenzetti, Ricardo Luis. 2007. *Tratado de los contratos. Tomo II*. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni Editores.

Messineo, Francesco. 1979. *Manual de derecho civil y comercial*. Buenos Aires: Ediciones Jurídicas Europa-América.

Monsalve, Vladimir. 2014. *Responsabilidad precontractual. La ruptura injustificada de las negociaciones*. Bogotá: Grupo Editorial Ibáñez.

Montoya, Ulises y Hernando Montoya. 2004. *Derecho comercial. Tomo III*. Lima: Editorial Jurídica Grijley.

Naciones Unidas. Comité sobre Derechos Económicos Sociales y Culturales. *Observación General No. 4: El derecho a una vivienda adecuada (párrafo 1 del artículo 11 del Pacto)*. Diciembre 13 de 1991. Recuperado en: <https://www.escri-net.org/es/recursos/observacion-general-no-4-de-recho-una-vivienda-adecuada-parrafo-1-del-articulo-11-del-pacto>.

National Association of Realtors. 2018. *Code of Ethics and Standards of Practice*. Enero 1 de 2018. Recuperado en: <https://www.nar.realtor/sites/default/files/documents/2018-Code-of-Ethics-and-Standards-of-Practice.pdf>

Palacio, Juan David. (2008). “La responsabilidad de los profesionales”. *Revista IARCE Responsabilidad civil y del estado*, No. 23: Págs. 106-141.

Rengifo, Mauricio. 2016. *La formación del contrato*. Bogotá: Editorial Temis.

Ripert, George. 1988. *Tratado elemental de derecho comercial. Tomo IV*. Argentina: Ediciones Jurídica Labor.

Rodríguez, Daniel. 2005. *El contrato de corretaje inmobiliario: los agentes de la propiedad inmobiliaria*. Navarra: Editorial Aranzandi.

Salinas, Gastón. 2011. *Responsabilidad civil contractual. Tomo I*. Santiago de Chile: Legal Publishing Chile.

Sanpons, Manuel. 1965. *El contrato de corretaje*. Madrid: Editorial Montecorvo

Santos, Jorge. 1996. *Instituciones de responsabilidad civil. Tomo I*. Bogotá D.C.: Pontificia Universidad Javeriana.

Senado de la República de Colombia. Proyecto de Ley 124 de 2017. *Por medio del cual se dictan normas en intervención económica del Estado en la economía en materia de intermediación inmobiliaria y se establecen otras disposiciones en materia de control de calidad en la prestación de tales servicios*. Septiembre 13 de 2017. Recuperado en: <http://leyes.senado.gov.co/proyectos/index.php/textos-radicados-senado/p-ley-2017-2018/1014-proyecto-de-ley-124-de-2017>

Superintendencia de Industria y Comercio. Circular Externa No. 006 de 2012. (8 de febrero) *Impartir instrucciones a todas las personas naturales*

o jurídicas que vendan y/o promocionen inmuebles destinados a vivienda con el propósito de garantizar el respeto del derecho de los consumidores a recibir información veraz y suficiente en relación con las características y propiedades de los bienes que se ofrecen al público. Febrero 8 de 2012.

Villa, Enrique. 2013. "Contrato de corretaje o mediación". En: *Contratos mercantiles. Tomo I.* Navarra: Editorial Aranzandi.

Villalba, Juan Carlos. 2017. "La protección al consumidor inmobiliario. Aspectos generales en el derecho colombiano". *Revista de derecho privado*, No. 32: Págs. 279-313. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/5028/6016>

Vivante, Cesar. 1932. *Tratado de derecho mercantil. Volumen I. El Comerciante.* Madrid: Editorial Reus.