

LA APLICACIÓN DEL DERECHO DEL CONSUMO AL CORRETAJE INMOBILIARIO¹

Por *Juan Ignacio Córdoba González* (*)

Sumario: I.- Introducción. II.- El corredor inmobiliario III.- La condición de proveedor profesional del corredor inmobiliario. IV.- La relación de consumo que establece con los adquirentes o locatarios de inmuebles. V.- La exclusión legal VI.- La calidad de profesión liberal del corretaje inmobiliario VII.- Las consecuencias de la exclusión. VIII.- El quid de la cuestión: La naturaleza mercantil de la actividad de intermediación inmobiliaria. IX.- Los efectos que la comercialidad de la profesión proyecta en la relación de consumo. (a) La tensión de intereses. El interés especulativo del corredor vs. el interés del consumidor. (b) La forma de prestación del corretaje inmobiliario. (c) El corredor inmobiliario como agente de económico o de mercado. X.- La deficiente protección de las leyes que regulan la actividad intermediadora. XI.- Conclusiones



Artículo publicado bajo Licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Sin Derivar. © Universidad Católica de Córdoba

DOI [http://dx.doi.org/10.22529/adc.2017\(12\)09](http://dx.doi.org/10.22529/adc.2017(12)09)

¹ Este trabajo tiene como base una ponencia presentada en las XXII Jornadas Nacionales de Derecho Civil – V Congreso Nacional de Derecho Civil.

(*) Prof. Derecho Privado II – UES21

I.- Introducción.

Desde la vigencia de la ley 24240 (B.O. 15/10/1993), los negocios inmobiliarios contaron con la protección del derecho del consumo.

Pero esa tutela estaba limitada a las operaciones que versaran sobre inmuebles “nuevos” que fueran “destinados a vivienda” y siempre que “la oferta fuera pública y estuviera dirigida a personas indeterminadas” (art. 1, ley 24.240, versión original).

El resto de las operaciones que de ordinario se celebraban en este importante sector de la contratación privada quedaban excluidas del espectro protectorio de la normativa del consumidor.

La ley 26.361 (B.O. 07/04/2008) suprimió esta exigencia limitativa que permitió incluir a toda operación inmobiliaria en el esquema tutelar del derecho de los consumidores y usuarios.

A partir del año 2008 toda operación inmobiliaria resultó alcanzada por la LDC, a condición de que en cada uno de los polos de esa relación se ubique un consumidor y un proveedor.³

Santarelli señalaba en aquel momento que: “... Asimismo, respecto de los inmuebles ya no se requiere que se destinen a vivienda; tampoco que sean nuevos ni que haya mediado oferta pública dirigida a persona indeterminada. Es decir que toda transacción inmobiliaria llevada a cabo por un consumidor estará sujeta a la normativa en análisis.”⁴

A partir del año 2008, entonces, las transacciones inmobiliarias quedaron íntegramente comprendidas en el diseño de la LDC, sin los condicionamientos y limitaciones que caracterizaron al régimen original.

Se pasó así de un “sistema de protección restringido” a un “sistema de protección integral” de los negocios inmobiliarios.

En los hechos, esta nueva posición derivó en que todos los agentes de mercado que en forma profesional intervienen en la cadena de construcción y comercialización de inmuebles quedaran obligados al cumplimiento de la LDC y expuestos a sus sanciones en caso de inobservancia.

³ Esta es la conclusión a la que se arribó en el seno de la Comisión de Derecho Interdisciplinario de las XXII Jornadas Nacionales de Derecho Civil – V Congreso Nacional de Derecho Civil. Ver Proyecciones de la reforma sobre algunas cuestiones atinentes al Derecho Contractual. Recomendación N° 8; en igual sentido: Lorenzetti, Ricardo L., “Consumidores”, 2º ed. act., RubinzalCulzoni, Sta. Fe, 2009, p. 132.

⁴Santarelli, Fulvio G.; “Novedades en el régimen de contratación con el consumidor”, Sup. Esp. Reforma de la Ley de defensa del consumidor 01/01/2008, p. 139.

Ahora bien, la realidad del mercado inmobiliario muestra que la mayor parte de las operaciones de compraventa o arrendamiento de inmuebles con destino a vivienda se concreta a través de corredores inmobiliarios, que en el ejercicio de su función intermediadora entre la oferta y demanda de bienes raíces y por encargo de sus comitentes (personas humanas o jurídicas, propietarias, constructoras o desarrollistas), asesoran a los consumidores acerca de la conveniencia económica de determinada operación sobre este tipo de bienes.

A pesar de ser solo intermediarios, y no intervenir directamente en el contrato que celebra el consumidor, logran establecer con éste un vínculo personal y directo que tiene decidida influencia en la contratación de consumo que resulta de esa gestión.

Muchas veces estos intermediarios son los únicos sujetos que “estrechan la mano” del consumidor interesado en la adquisición de un inmueble, o en su arriendo, generando el vínculo jurídico de consumo (art. 3 de la ley 24.240 y art. 1093 CCC) alcanzado por las previsiones del estatuto del consumidor.

No se debe perder de vista que la compra o el alquiler de una vivienda con la finalidad de constituirse en la residencia de una familia o de un grupo social, es quizá la transacción financiera más importante -en términos económicos y sociales- que lleva a cabo una persona y la toma de decisión generalmente implica múltiples preocupaciones, riesgos y una cuantiosa inversión de dinero, que sumado la desinformación relativa al tipo de operación y a las condiciones de contratación, provocan que los interesados en la adquisición o alquiler de inmuebles urbanos con destino a vivienda, recurran a estos profesionales de la intermediación, confiando plenamente en su trayectoria, y siguiendo en última instancia su consejo o asesoramiento.

En este sentido, Gurfinkel de Wendy afirma que: *“La complejidad de la contratación inmobiliaria, unido al ritmo de la vida moderna, lleva a que la casi totalidad de los negocios de compraventa de inmuebles sean gestionados por un intermediario conocedor del negocio por hacer de esa actividad su profesión habitual.”*⁵

Mosset Iturraspe, agrega, que: *“Ocurre que los negocios inmobiliarios han adquirido en nuestro país una muy particular relevancia. Compraventa o locaciones, de casas, terrenos, departamentos, predios de loteos, parcelas en cementerios, con toda su complejidad, convocan de modo casi imprescindible a estos intermediarios, corredores o agentes. En la actualidad es imposible desconocer el papel que juegan los intermediarios en los negocios inmobiliarios.”*⁶

El problema se plantea cuando el consumidor, que adquiere o alquila un inmueble para destinarlo a la vivienda propia, o de su grupo familiar o social, resulta afectado en sus

⁵Gurfinkel de Wendy, Lilian; “El corredor inmobiliario en la normativa de la Ciudad de Buenos Aires”, LL 2007-E-985.

⁶Mosset Iturraspe, Jorge; “Los servicios del corredor inmobiliario”, RDPC, 2005-2, RubinzalCulzoni, Bs. As., 2005, p. 9

derechos económicos a causa de un mal asesoramiento o a la deficiente información brindada por el corredor inmobiliario en cuyo asesoramiento confió para llevar a cabo la operación; y ante la formulación del reclamo (judicial o extrajudicial) correspondiente, el intermediario se excusa de la observancia de la normativa del consumo, con fundamento en la exclusión legal de los servicios de profesionales liberales autorizada por el segundo párrafo del art. 2 de la LDC.

Esto se debe a que en nuestro sistema legal la actividad de intermediación inmobiliaria ha alcanzado la condición de “profesión liberal”, dado que cuenta con un régimen jurídico propio que regula orgánicamente la actividad y que exige para el ejercicio profesional título habilitante y matriculación obligatoria, tal como lo requiere el segundo párrafo del art. 2 de la LDC para quedar exento del régimen del consumidor.

Las soluciones posibles a esta problemática se reducen a las siguientes:

La primera, fundada en una interpretación literal, tanto de la segunda parte del art. 2 de la LDC como de las leyes que regulan la actividad, consiste en considerar a los corredores inmobiliarios excluidos de la observancia de las normas del consumo atento a su especial condición: tratarse de un profesional liberal, a excepción de los casos donde estos hagan publicidad de sus servicios.

La segunda, que abrevia en la naturaleza mercantil de la actividad y en la especulación que informa su ejercicio en el mercado, propone dejar de lado la exclusión legal respecto de estos profesionales, y someterlos al cumplimiento irrestricto de la normativa del consumo a los fines de hacer realidad la tutela constitucional (art. 42 CN)

Convencidos de que esta última línea hermenéutica se hace cargo de la realidad del mercado inmobiliario, que revela la existencia de una relación de consumo, donde la desigualdad negocial a favor del corredor inmobiliario es notoria, donde la vulnerabilidad del consumidor también lo es, y donde con mayor frecuencia se suceden constantes transgresiones a los derechos de los consumidores, adherimos a la misma.

Por consiguiente, consideramos que por sobre la literalidad de la segunda parte del art. 2 de la LDC debe prevalecer la protección constitucional del consumidor que establece la manda del art. 42 de la CN, motivo por el cual propiciamos, *de lege ferenda*, que el corretaje inmobiliario quede alcanzado por el estatuto del consumidor

II.- El corredor inmobiliario

En nuestro derecho el corredor es la persona que se interpone entre la oferta y la demanda para facilitar o promover la celebración de contratos entre personas que desean contratar pero que no encuentran con quién hacerlo.

El maestro Halperín define al corredor como *“un intermediario que sin representación de ninguna de las partes las acerca, haciendo posible con su intervención la celebración del contrato”*⁷

Fontanarrosa, por su parte, considera que *“El corredor no representa a las partes que han de celebrar el negocio jurídico a cuya conclusión coopera con su intermediación, sino que simplemente aproxima a los interesados y les facilita el camino para su entendimiento.”*⁸

Puede apreciarse que estas definiciones refieren al corredor en general; no obstante son plenamente predicables respecto del corredor inmobiliario, que se erige en una especie dentro del género, pues en definitiva, se trata de una actividad de intermediación pero circunscripta a un mercado específico: el inmobiliario.

Esper define al corredor inmobiliario -en forma específica- como aquel sujeto que intermedia profesionalmente entre la oferta y la demanda de bienes raíces — precisamente— con la finalidad de procurar la celebración de contratos o negocios sobre ellos: compraventas, permutas, arrendamientos, leasing, hipotecas u otros actos que tengan por objeto una cosa inmueble.⁹

En el orden nacional, la actividad del corredor inmobiliario se encuentra regulado en las leyes 20266, modificada por ley 25028 que regulan la actividad del corretaje en general; mientras que en orden provincial, la intermediación inmobiliaria cuenta con un régimen jurídico específico: la ley 9445, que se escindió del régimen general que regula la actividad en la provincia de Córdoba: ley 7191.

Es función primordial del corredor inmobiliario *“intervenir en todos los actos propios del corretaje, asesorando, promoviendo o ayudando a la conclusión de contratos relacionados con toda clase de bienes de tráfico lícito o fondos de comercio o industriales, procurando en calidad de intermediario acercar a la oferta con la demanda a título oneroso, cualquiera sea su destino; en operaciones de compraventa, permutas, transferencias, locaciones y la transmisión de derechos relativos a los mismos ...”* establece el art. 14 inc. a de la ley 9445

III.- La condición de proveedor profesional del corredor inmobiliario.

El primer párrafo del art. 2 de la ley 24.240 dispone que proveedor *“es la persona física o jurídica de naturaleza pública o privada, que desarrolla de manera profesional, aun ocasionalmente, actividades de producción, montaje, creación, construcción, transformación, importación, concesión de marca, distribución y comercialización de bienes y servicios, destinados a consumidores o usuarios.”*

⁷Halperín, Isaac; “Curso de Derecho Comercial”, Vol. 1, Depalma, Bs. As., 1994, p. 162.

⁸Fontanarrosa, Rodolfo O.; “Derecho Comercial Argentino”, Parte General, Zavalía, Bs. As., 1997, p. 518.

⁹Esper, Mariano, "Intermediación en contratos inmobiliarios", Ed. AbeledoPerrot, Buenos Aires, 2010, p. 22

La enumeración ejemplificativa que contiene esta norma resulta indicativa de la intención del legislador de incluir a todos aquellos agentes que intervienen, profesionalmente y aun ocasionalmente, en el proceso de producción, distribución y comercialización de bienes y servicios en el mercado.

Esta noción amplia de proveedor ha sido ratificada con el concepto de proveedor que contiene el nuevo CCC en la definición del contrato de consumo.

El art. 1093 reza: *“Contrato de consumo es el celebrado entre un consumidor o usuario final con una persona humana o jurídica que actúe profesional u ocasionalmente o con una empresa productora de bienes o prestadora de servicios, pública o privada, que tenga por objeto la adquisición, uso o goce de los bienes o servicios por parte de los consumidores o usuarios, para su uso privado, familiar o social.”*

Este nuevo dispositivo, añade al concepto de proveedor a un ente impersonal como es la *“empresa productora de bienes o prestadora de servicios, pública o privada”*, lo cual ensancha aún más el elenco de sujetos pasivos alcanzados por el estatuto del consumidor, aun cuando cuente con una reglamentación especial que regule su actividad en forma específica (v.gr. bancos, compañías de seguros, etc.)

En el caso del corredor inmobiliario, la sola intervención en el mercado de bienes raíces, donde ofrece por encargo bienes inmuebles para su venta o locación, lo transforma en un proveedor de servicios profesional en la terminología de la normativa del consumo (art. 2, 1º párrafo, LDC)

En efecto, si se tiene en cuenta que el concepto de proveedor comprende a toda persona que de manera profesional (y aun ocasionalmente) cumpla alguna de las actividades que menciona, debe concluirse que el corredor inmobiliario es susceptible de calificar como proveedor desde el mismo momento que ofrece (rectius: comercializa) sus servicios en el mercado inmobiliario tanto a vendedores, constructores o empresas desarrollistas como a potenciales compradores o locatarios. A partir de ese ofrecimiento (o comercialización), el intermediario puede ya ser considerado proveedor de servicios profesional para el derecho del consumo.

No puede soslayarse que los corredores inmobiliarios concentran la oferta de bienes inmuebles, nuevos o usados, destinados a la venta o locación y que ello se debe a que los propietarios, empresas constructoras o desarrollistas, delegan en estos profesionales la fase final de comercialización de los inmuebles que ofrecen al mercado.

IV.- La relación de consumo que establece con los adquirentes o locatarios de inmuebles.

La condición de proveedor profesional se consolida con la activa participación que el intermediario desarrolla en el proceso de negociación del contrato resultante en particular, acercando a las partes y promoviendo la conclusión de la operación (v.gr. compraventa, locación, transferencias de derechos, etc.)

En esta etapa “precontractual” establece una relación personal y directa con el consumidor interesado en la adquisición o locación de esos inmuebles, que lo emplaza definitivamente en el polo pasivo de la relación de consumo (art. 3, ley 24.240) que genera con ese adquirente o arrendatario que sigue su consejo o asesoramiento.

Cabe aclarar que el corredor inmobiliario no contrata con el consumidor en forma directa¹⁰, dado que solo interviene en la negociación previa, acercando a las partes, que son las que en definitiva celebran el contrato resultante. Ni siquiera es mencionado en el instrumento, ya que ni es dependiente ni representante de la empresa desarrollista o propietaria que le encarga la búsqueda de interesados en la adquisición o locación (cfr. art. 1345 in fine CCC)

De todas formas, dicha intervención, vinculada a un contrato de consumo, es suficiente para para establecer entre ambos una relación de consumo de acuerdo a la definición del art. 3 de la LDC, que resulta alcanzada por el manto de protección de la normativa del consumidor. Se trata de una relación de consumo que no reconoce como fuente un acto jurídico bilateral (contrato), sino un hecho jurídico lícito, como es el propio ejercicio de la intermediación en el mercado inmobiliario.¹¹

Así, en esta relación de consumo encontramos vinculados de un lado: (i) Al adquirente o arrendatario de las unidades: Que es un consumidor en los términos del art. 1° de la Ley 24.240 (según Ley 26.994), toda vez que constituye una persona que adquiere en forma onerosa bienes inmuebles como destinatario final en beneficio propio o de su grupo familiar; y del otro: (ii) Al corredor inmobiliario: Que es un proveedor profesional que opera activamente en el mercado inmobiliario ofreciendo bienes raíces a potenciales consumidores interesados en su adquisición o arrendamiento; y que en ejercicio de su actividad y en el marco de negociación particular, consolida un vínculo directo con el adquirente o arrendatario que se caracteriza por la desigualdad.

En esta vinculación, los corredores inmobiliarios son quienes se encargan de publicitarlos inmuebles que les son confiados, informar acerca de sus características, concertar visitas, controlar la solvencia de los interesados y sus garantías, y confeccionar los contratos.

¹⁰El intermediario solo contrata en forma directa con la empresa constructora o desarrollista o particular propietario que encarga el ofrecimiento y venta de las unidades al corredor. Este vínculo contractual se corresponde al contrato de corretaje regulado en forma específica en el Libro Tercero (Derechos Personales), Título IV (Contratos en particular), Capítulo 10 (Corretaje) del nuevo CCC

¹¹Lorenzetti apunta que en la definición legal de proveedor, también tienen predominio algunos hechos: montaje, producción, distribución, comercialización, exportación, importación. Ellos no necesariamente implican un acto jurídico y menos aún un vínculo contractual con el consumidor o usuario (cfr. Lorenzetti, Ricardo Luis; “Consumidores”, 2ª ed. act., Sta. Fe, RubinzalCulzoni, 2009, p. 118 y 132)

Los potenciales interesados en la adquisición o locación de esas viviendas, de su lado, no tienen otra opción que contratar por intermedio de inmobiliarias, sin posibilidades de hacerlo directamente con los propietarios o la empresa desarrollista.

Como toda relación de consumo, la vinculación entre el corredor inmobiliario con el adquirente o locatario se encuentra signada por la desigualdad sustancial, ya que frente al conocimiento del mercado en general y de las características del emprendimiento inmobiliario y/o de la propiedad en particular que posee el corredor inmobiliario se ubica el adquirente o locatario que carece de tales antecedentes y que en la mayoría de los casos contrata movido por la necesidad de obtener una vivienda con destino a la sede de su familia o de su grupo social.

En este sentido la doctrina apunta: *Es de público conocimiento que el corredor es un experto en la actividad contractual y que el cliente, principalmente en las operaciones menores como suele ser la posición del locatario en el contrato de locación, puede tranquilamente denotar una posición de debilidad, toda vez que su participación en dichas contrataciones (compraventa para vivienda familiar o locación con finalidad habitacional) debe cubrir una necesidad básica.*¹²

En suma, los motivos determinantes que en nuestra opinión emplazan al corredor inmobiliario en la categoría de proveedor profesional en los términos de la LDC son los siguientes: (i) porque ofrece servicios profesionales al mercado (ii) ofrece por encargo bienes inmuebles para su venta o locación, y muchas veces aparece vinculado al propietario o desarrollador del emprendimiento inmobiliario (iii) porque constituye el último eslabón de la cadena de comercialización de inmuebles (iv) porque tiene activa participación en el proceso de negociación previo a la concertación del contrato sobre tales bienes (v) porque a través de la trayectoria, el prestigio y el reconocimiento público de estos profesionales y de las empresas de intermediación que suelen dirigir brindan seguridad y confianza al adquirente o arrendatario de inmuebles que terminan confiando y siguiendo sus consejos en la conclusión de la operación.

V.- La exclusión legal

No obstante calificar como un proveedor profesional de bienes y servicios inmobiliarios y generar con los consumidores que adquieren o arriendan bienes inmuebles con destino a vivienda una relación de consumo alcanzada por la regulación del derecho del consumo, en la propia LDC existe un obstáculo que impide su aplicación y que exime a este agente de

¹²González Girodo, Matías - Badillo, Marcos M.; "El corredor público y la "garantía de imparcialidad", LA LEY 24/02/2016 , 6 • LA LEY 2016-A , 430

mercado al cumplimiento obligatorio de la ley, dejando al consumidor inmerso en una situación de completa desprotección legal, contrario al mandato constitucional (art. 42 CN).

Esta valla está representada por la exclusión legal de los servicios de profesiones liberales del ámbito de aplicación de la ley de consumo, a excepción de la publicidad que se haga de ellos.

El segundo párrafo del art. 2 de la LDC (artículo sustituido por art. 2° de la Ley N° 26.361 B.O. 7/4/2008) textualmente reza: *“No están comprendidos en esta ley los servicios de profesionales liberales que requieran para su ejercicio título universitario y matrícula otorgada por colegios profesionales reconocidos oficialmente o autoridad facultada para ello, pero sí la publicidad que se haga de su ofrecimiento. Ante la presentación de denuncias, que no se vinculen con la publicidad de los servicios, presentadas por los usuarios y consumidores, la autoridad de aplicación de esta ley informará al denunciante sobre el ente que controle la respectiva matrícula a los efectos de su tramitación.”*¹³

La norma determina que los profesionales liberales que para su ejercicio de su actividad específica requieran título universitario habilitantes y matriculación obligatoria quedan excluidos del ámbito de aplicación de la LDC, a excepción de la publicidad que realicen de esos servicios profesionales

Y línea con esa exención, añade que toda denuncia que se formule contra estos profesionales liberales, que no se encuentre relacionada con la publicidad de los servicios, no tendrá recepción ni curso favorable ante la autoridad de aplicación de la LDC, que solo se limitará a informar al denunciante sobre el ente que controla la respectiva matrícula a los fines de la tramitación de la denuncia.

Con algunas leves modificaciones, el art. 4 del Anteproyecto de Reformas a la LDC, también prevé la exclusión de los profesionales liberales del ámbito de vigencia y aplicación de la LDC¹⁴

¹³ Aclaremos que no pretendemos abordar íntegramente la cuestión referida a la exclusión de los servicios de profesiones liberales del ámbito de aplicación de la ley del consumo, que tanta polémica generó con el dictado de la ley 24.240, y cuyo debate se reeditó en oportunidad de la sanción de la ley 26.361 y también ha sido objeto de discusión en el Anteproyecto de Reformas de la Ley del Consumidor. El objetivo de este ensayo solo consiste en demostrar que la exclusión no alcanza a los corredores inmobiliarios, a pesar de que formalmente cumplen con las exigencias del segundo párrafo del art. 2 de la LDC.

¹⁴ Art. 4 del Anteproyecto de Reformas a la LDC: *“No están comprendidos en esta ley los servicios profesionales liberales que requieran para su ejercicio título universitario y matrícula otorgada por colegios profesionales reconocidos oficialmente o autoridad facultada para ello. La exclusión no alcanza al régimen de publicidad, a las prácticas abusivas, a su actividad comercial o a toda otra ajena a su incumbencia profesional. Ante la presentación de denuncias que no se vinculen a los temas alcanzados por esta ley, la autoridad de aplicación informará al denunciante sobre el ente que controle la matrícula respectivas, a los efectos de su tramitación.”*

VI.- La calidad de profesión liberal del corretaje inmobiliario

Ocurre que como vimos, el corredor inmobiliario ha alcanzado en la actualidad un nivel de especialización y organización que lo lleva a calificar como profesional liberal en tanto para el ejercicio de esta actividad de intermediación se requiere título universitario habilitante y matriculación obligatoria, que son precisamente las dos mismas condiciones que menciona el segundo párrafo del art. 2 de la LDC

Ambos requisitos son exigidos por las leyes que regulan la actividad. Veamos.

En el orden nacional, el art. 32 de la ley 20266, incorporado por la ley 25028, establece que para ser corredor se requieren las siguientes condiciones habilitantes: a) Ser mayor de edad y no estar comprendido en ninguna de las inhabilidades del artículo 2º; b) **Poseer título universitario expedido o revalidado en la República, con arreglo a las reglamentaciones vigentes y que al efecto se dicten.** De su lado, el art. 33 del mismo ordenamiento nacional dispone que **quien pretenda ejercer la actividad de corredor deberá inscribirse en la matrícula de la jurisdicción correspondiente.** Para ello, deberá cumplir los siguientes requisitos: (a) Acreditar mayoría de edad y buena conducta; (b) Poseer el título previsto en el inciso b) del artículo 32; (c) Acreditar hallarse domiciliado por más de un año en el lugar donde pretende ejercer como corredor; (d) Constituir la garantía prevista en el artículo 3º inciso d), con los alcances que determina el artículo 6º

De su lado, en el ámbito de la provincia de Córdoba, el art. 2 de la ley 9445 establece que para ejercer la profesión de corredor público inmobiliario en la provincia será necesario: (i) Ser mayor de 21 años (ii) **Poseer título universitario habilitantes,** (iii) **Estar inscripto en la Matrícula del Colegio Profesional de Corredores Públicos Inmobiliarios** y (iv) No estar comprendido en ninguna de las inhabilidades e incompatibilidades previstas en los arts. 3 y 4 de la misma ley. El art. 5 adita que **el ejercicio de la profesión de Corredor Público Inmobiliario en la Provincia de Córdoba requiere la inscripción en la matrícula en el Colegio Profesional.**

De su lado, en la regulación del contrato de corretaje, el art. 1346 del CCC establece que “El contrato de corretaje se entiende concluido, **si el corredor está habilitado para el ejercicio profesional del corretaje,** por su intervención en el negocio, sin protesta expresa hecha saber al corredor contemporáneamente con el comienzo de su actuación o por la actuación de otro corredor por el otro comitente.”

De estos dispositivos legales, se colige que no puede ejercerse la actividad sin contar con estudios universitarios previos que acrediten la idoneidad requerida por la ley, siendo además obligatorio inscribirse en la matrícula de la jurisdicción correspondiente (v.gr. Colegio de Corredores Públicos Inmobiliarios)

El cumplimiento de estos dos requisitos para el ejercicio de la intermediación inmobiliaria, determina que -en principio- el corredor inmobiliario queda excluido del cumplimiento de las normas del consumo, a excepción de la publicidad que hagan de sus servicios.

VII.- Las consecuencias de la exclusión

De seguirse una interpretación literal del segundo párrafo del art. 2 de la LDC, apegada a la mera observancia de requisitos de forma, el corredor inmobiliario quedaría exento de la observancia de la LDC

La eximición del cumplimiento de la LDC concede al corredor inmobiliario los siguientes beneficios:

- (i) Se mantiene al margen del carácter vinculante de la oferta (art. 7 LDC) y de la publicidad que integra el contrato (art. 8 LDC)
- (ii) Queda exento de las consecuencias derivadas del incumplimiento de la obligación de informar (art. 4 LDC) y del deber de dispensar un trato equitativo y digno al consumidor (art. 8 bis LDC)
- (iii) Se encuentra exento de la garantía por vicios redhibitorios (18 LDC)
- (iv) No queda expuesto a las sanciones administrativas por infracciones a las disposiciones del estatuto del consumo (art. 47 LDC)
- (v) Permanece exento del daño directo por el perjuicio ocasionado como consecuencia de la acción u omisión del proveedor (art. 40 bis LDC)
- (vi) Queda fuera del sistema de responsabilidad por daños (art. 40 LDC), solidaria y objetiva para todos los que intervienen en la cadena de comercialización de inmuebles por los daños que resulten del vicio o riesgo de la cosa o de la prestación del servicio.
- (vii) Quedan también exentos del sistema de daños punitivos ante incumplimientos graves a las disposiciones del régimen del consumo (art. 52 bis LDC)

De asumirse esta posición “formalista”, el corredor inmobiliario, pese a generar una relación de consumo con el consumidor inmobiliario y ejercer decidida influencia en el mismo, queda liberado de la observancia de normas claves para la tutela del consumidor, que en definitiva lo termina emplazado en una situación de privilegio, frente a los legítimos reclamos que pueden realizar los consumidores afectados en sus derechos y también respecto de otros sujetos que intervienen en la comercialización de bienes inmuebles

A modo de ejemplo, en materia de daños el corredor mejora considerablemente su situación a causa de la exclusión de la LDC, pues a diferencia de todos los demás proveedores profesionales que intervienen en la construcción y comercialización de inmuebles en el mercado, los corredores no responden bajo los parámetros objetivos del art. 40 de la LDC, sino sobre los subjetivos del art. 1768 del CCC¹⁵

En una palabra, el corredor inmobiliario queda al margen del sistema de responsabilidad solidaria del art. 40 LDC de neto corte objetivo, que en los hechos se traduce en un beneficio incommensurable para estos intermediarios frente a eventuales reclamos resarcitorios, donde mejoran su situación procesal, pues debe ser el consumidor afectado el que deba probar la culpa del intermediario (cfr. pautas del art. 1724 CCC) para que la sentencia pueda atribuirle responsabilidad (art. 1734 y 1736 CCC)

Éste privilegio que se reconoce al corredor inmobiliario produce las siguientes consecuencias negativas:

- (i) los objetivos de la LDC no se cumplen, porque un segmento importante de la contratación inmobiliaria queda sin protección;
- (ii) el desequilibrio negocial interno que subyace en la relación de consumo que se entabla entre el consumidor inmobiliario y el corredor intermediario no puede ser corregido por la normativa del consumo;
- (iii) el consumidor inmobiliario queda emplazado en una situación de absoluta desprotección de sus derechos que transgrede la finalidad del art. 42 de la CN;
- (iv) se establece un tratamiento diferenciado respecto al resto de los proveedores que intervienen en la cadena de comercialización de inmuebles, que redundaría en un privilegio injustificado pues contraviene el principio de igualdad ante la ley (art. 16 CN), toda vez que tanto el propietario, empresa desarrollista y empresa comercializadora deben cumplir con todas las normas del consumidor, por carecer de la misma prebenda; y responder solidariamente frente al consumidor en caso de inobservancia.

Por último, la exclusión determina la incompetencia de la autoridad de aplicación de la LDC para tomar las denuncias y aplicar las sanciones correspondientes; ya que ante cualquier denuncia que formule un adquirente o arrendatario de un inmueble urbano destinado a vivienda contra el corredor inmobiliario que lo asesoró en la operación que resultó ruinoso o lesivo de sus derechos económicos, con fundamento en el incumplimiento del deber de información, o de la garantía legal por vicios ocultos, o del sistema resarcitorio, la ley dice que dicha denuncia "no será admitida" por la autoridad de

¹⁵El art. 1768 del CCC expresa que "la actividad del profesional liberal está sujeta a las reglas de las obligaciones de hacer". Luego agrega que "la responsabilidad es subjetiva, excepto que se haya comprometido un resultado concreto". Aclara que cuando la obligación de hacer se preste con cosas, la responsabilidad no está comprendida por las normas que regulan la responsabilidad derivada de la intervención de cosas y de ciertas actividades (Sec. 7^a), excepto que causen un daño derivado de su vicio. Por último, excluye la actividad del profesional liberal de la responsabilidad por actividades riesgosas previstas en el art. 1757.

aplicación local, que solo debe indicar al consumidor afectado que ocurra con el reclamo por ante el Colegio Público de Corredores Inmobiliarios.

VIII.- El quid de la cuestión: La naturaleza mercantil de la actividad de intermediación inmobiliaria.

Pese a la situación de los corredores inmobiliarios parecería resultar favorable merced a la interpretación literal de la normativa involucrada, nosotros pensamos que la interpretación no puede prescindir de elementos históricos que hacen a la esencia misma de la actividad de intermediación y que la sitúan como una *profesión eminentemente mercantil*.

Esta es la razón fundamental por la que entendemos que la exclusión legal de los servicios de profesionales liberales del ámbito protectorio de la ley del consumo no puede abarcar a los corredores inmobiliarios.

Debe tenerse en cuenta que el fundamento de la tan cuestionada exclusión legal, que contiene la segunda parte del art. 2 de la LDC, siempre residió en la inconveniencia de sujetar a las profesiones liberales tradicionales (v.gr. abogado, médico, arquitecto, ingeniero, etc.) al régimen de la LDC dada la importante función social que estas actividades cumplen en la sociedad y que por lo general están regladas y sometidas a normas éticas y deontológicas, confiadas a las provincias.

Cabe recordar que durante el debate parlamentario de la ley 26.361, que modificó el régimen de la LDC en el año 2008, se justificó la exclusión de los profesionales liberales del ámbito de la LDC en base a los siguientes argumentos: Los profesionales liberales no son proveedores: (i) porque no comercializan sus servicios, sino que cumplen un función social (ii) porque asumen obligaciones de medios y no de resultado (iii) porque no son agentes de mercado ni agentes económicos, sino agentes sociales (iv) porque aun cuando suelen agruparse en estudios, ejercen su actividad en forma personal e indelegable (v) porque la retribución que reciben por sus servicios (rectius: honorarios) tienen carácter alimentario, y no una ganancia o beneficio obtenido a partir de una actividad especulativa.

Y aunque es dable reconocer que la actividad de intermediación inmobiliaria cumple también una importante función social y que se encuentra regulada por leyes que pretenden garantizar un ejercicio profesional responsable y diligente, existe a nuestro juicio un dato que es clave y que obliga a analizar la situación de estos intermediarios frente a la LDC de una manera diferente; y es que se trata de una *actividad netamente mercantil*, que se encuentra *dominada en forma exclusiva y excluyente por el ánimo de lucro*.

No puede pasar inadvertido que estos profesionales de la intermediación inmobiliaria son esencialmente comerciantes (hoy empresarios), que persiguen un fin lucrativo, que constituye el motivo determinante de esa actividad.

Esta nota característica ha sido siempre destacada por la doctrina comercial argentina.

Romero destaca que la comercialidad del corretaje deriva del acto de intermediación en sí mismo, o mejor dicho del ejercicio habitual de actos de intermediación y del ánimo de lucro que informa la ejecución de tales actos y que constituye su motivo determinante.¹⁶

Ripert, por su parte, afirma que “la profesión de corredor es por sí misma una profesión comercial”¹⁷ y como toda profesión comercial, el corretaje se caracteriza por la idea de especulación. Agrega este mismo autor que “Una profesión comercial es siempre interesada ya que en todo momento comerciante busca la obtención de un provecho pecuniario como resultado del ejercicio de su comercio.”¹⁸

De su lado, Etcheverry asevera categóricamente que “el corredor inmobiliario posee una marcada vocación para intermediar económicamente en la producción de bienes y servicios, con un fin lucrativo.”¹⁹

Es decir que, antes que proveedores, los corredores inmobiliarios son comerciantes en la terminología del Código de Comercio derogado o empresarios en el sistema del Código Civil y Comercial actual, que ejerce por cuenta propia actos de intermediación inmobiliaria con un fin especulativo, haciendo de ello su profesión habitual (cfr. rezaba el art. 1, C. Com. derogado) En otras palabras, antes que una profesión liberal se trata de una profesión comercial o mercantil.

Cabe aquí una mencionar que existe una corriente de opinión, generalmente difundida en los distintos proyectos de ley que persiguen la creación de los Colegios Profesionales que nuclean a estos profesionales, que sostiene que con el dictado de las leyes especiales que vinieron a regular la actividad, el corredor inmobiliario perdió su condición de comerciante para adquirir la de profesional universitario. Esta posición entiende que con el advenimiento del nuevo régimen jurídico aplicable a estos profesionales -en reemplazo de la regulación contenida en el Código de Comercio considerada deficiente- existe sustento normativo suficiente para afirmar que estos sujetos no son ya comerciantes, sino profesionales universitarios de libre ejercicio; y que el corretaje ya no es un acto de comercio, sino un acto propio del ejercicio de una profesión universitaria legalmente reglamentada.

Nosotros pensamos que estas leyes fueron dictadas para regular orgánicamente la actividad de intermediación inmobiliaria, que sirvieron para jerarquizar la profesión, pero no modificaron la *naturaleza mercantil* de la ocupación, ni afectaron su esencia, que todavía

¹⁶Romero, José I.; “Manual de Derecho Comercial”, Parte General, 2ª ed., AbeledoPerrot, Bs. As., 2008, p. 166.

¹⁷Ripert, Georges; “Tratado Elemental de Derecho Comercial”, t. 1, T.E.A., Bs. As., 1954, p. 129

¹⁸Ripert, ob. cit., p. 108

¹⁹Echeverry, Raúl Anibal, “Obligaciones y Contratos Comerciales – Parte General”, Astrea, Bs. As., 1994, p. 8

consiste en la interposición habitual entre la oferta y la demanda de bienes y servicios con un *fin lucrativo*.

En nuestra visión, estas leyes sólo representan la evolución natural de esta profesión comercial y su adaptación a los requerimientos de la sociedad moderna, que exige mayores niveles de conocimientos, y en donde se acrecientan los parámetros de responsabilidad en proporción a tales exigencias de formación y de actualización.

MossetIturraspe explica muy bien este proceso evolutivo al afirmar que: *“Parece de toda necesidad que cada profesión agrupe a quienes la ejercitan, de manera exclusiva; no es razonable que los agrupamientos profesionales se hagan entre quienes cumplen quehaceres diferentes; de ahí que la creación de un colegio, al conjuro de la matriculación, como asociación profesional, sea una necesidad indiscutible. Es parte del proceso evolutivo de cada actividad, quehacer o servicio: comienza al margen de toda regulación, como un rol que las necesidades van imponiendo, aparece “de hecho” y no de derecho en el mercado; la prestan “prácticos” o aficionados sin estudio ni habilitación alguna; luego, con el tiempo y con el afianzamiento del quehacer, la normativa se ocupa de esa actividad, para preservar a sus adherentes, otorgarles relevancia, imponiendo requisitos de capacidad, estudio e inscripción; está de por medio el valor seguridad, la tranquilidad de quienes recurren a esas personas, que buscan idoneidad, destreza y conocimientos. Llega un tiempo en el cual no puede el Estado –y el Derecho que de él emana– desconocer la realidad de los “personajes de la intermediación” y en pasos sucesivos vienen la normativa que ordena la profesión, la matriculación y la colegiación.”*²⁰

Entendemos que aunque las leyes específicas que regulan el corretaje inmobiliario doten a la actividad del status de “profesión liberal”, no podrá quitarle jamás su *carácter mercantil*, que deriva del ejercicio habitual de actos de intermediación y fundamentalmente del *ánimo de lucro* que informa la ejecución de tales actos y que constituye su motivo determinante.

Por lo expuesto, sostenemos que en nuestro sistema legal el corretaje es una **profesión comercial**, que aunque se encuentre organizada bajo la forma de profesión liberal, no puede quedar al margen del cumplimiento de la LDC.

Idéntica posición adopta reconocida doctrina: *“La cuestión a considerar es si el corredor inmobiliario se encuentra comprendido dentro de la legislación de consumo y, por ende, sujeto a sus reglas y obligaciones, o si no lo está. Desde mi punto de vista, el corredor inmobiliario es un auténtico proveedor de bienes y servicios, según la expresión del art. 2, ley 24240, desde que desarrolla de manera profesional la actividad de comercialización de bienes inmuebles destinados a consumidores o usuarios. No creo válido sostener que el corredor inmobiliario sea un profesional liberal en los términos del art. 2, párr. 2, ley cit., y que, por ende, quede excluido de sus disposiciones, ya que entiendo que esa categoría de sujetos comprende las profesiones liberales clásicas —para denominarlas de alguna*

²⁰Mosset Iturraspe, Jorge; “Los servicios del corredor inmobiliario”, RDPC, 2005-2, RubinzalCulzoni, Bs. As., 2005, p. 15.

*forma—, como la abogacía, medicina, etc., y no abarca a quienes, como el corredor, fueron considerados desde siempre como agentes auxiliares del comercio (doct. art. 87, inc. 1, CCom.) o, incluso, como auténticos comerciantes”.*²¹

Los repertorios y bases de jurisprudencia revelan varios casos donde sin hacer referencia a la exclusión legal se impusieron sanciones a los corredores inmobiliarios por el incumplimiento de los deberes establecidos en la LDC ²²

En esta línea merece destacarse la solución que propicia el Anteproyecto de Reformas a la LDC, que si bien mantiene la exclusión legal a favor de los profesionales liberales, exime de ese beneficio a la “actividad comercial” que estos realicen en el ejercicio de su quehacer específico.

El art. 4 del Anteproyecto reza: “*No están comprendidos en esta ley los servicios profesionales liberales que requieran para su ejercicio título universitario y matrícula otorgada por colegios profesionales reconocidos oficialmente o autoridad facultada para ello. **La exclusión no alcanza** al régimen de publicidad, a las prácticas abusivas, **a su actividad comercial** o a toda otra ajena a su incumbencia profesional. Ante la presentación de denuncias que no se vinculen a los temas alcanzados por esta ley, la autoridad de aplicación informará al denunciante sobre el ente que controle la matrícula respectivas, a los efectos de su tramitación.*” (el destacado nos pertenece)

La norma proyectada mantiene la solución legal del art. 2º, 2º párr., de la LDC, pero la potencia al agregar que, además de la publicidad, quedará dentro del esquema consumeril todo lo referido a las prácticas abusivas (tan asociadas a la publicidad o difusión de servicios profesionales), a la actividad comercial (con toda la amplitud y variantes que el concepto abarca) y a toda actividad ajena a la incumbencia del profesional.²³

En tal sentido, debe considerarse como una pauta interpretativa que revela la decisión del legislador mantener “toda actividad de naturaleza mercantil” dentro de la normativa de protección de los consumidores o usuarios y no fuera de ella.

IX.- Los efectos que la comercialidad de la profesión proyecta en la relación de consumo.

²¹Esper, Mariano; La obligación del corredor inmobiliario de informar con precisión; APBA 2012-4 , 410, Cita Online: AP/DOC/40/2012:

²²C. Nac. Cont. Adm. Fed., sala 1ª, 1/10/1997, "Dell'Oro & Vio Breton Propiedades v. Secretaría de Comercio", Revista del Notariado, n. 855, año 102, Colegio de Escribanos de la Capital Federal, enero-marzo de 1999, p. 247; Cámara de Apelaciones en lo Contencioso administrativo y Tributario de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, sala I, Castex Propiedades S.A. c. Ciudad de Buenos Aires • 04/03/2004, LA LEY 21/09/2004 , 7, Cita Online: AR/JUR/1776/2004

²³Chamatropulos, Demetrio Alejandro; “Los profesionales liberales ante el derecho del consumidor. Comparación entre el régimen vigente y el propuesto”, Sup. Especial Comentarios al Anteproyecto de LDC , 95, Cita Online: AR/DOC/595/2019

La comercialidad de la profesión de corredor inmobiliario proyecta particulares efectos en el seno de la relación de consumo que potencian la desigualdad negocial que la caracteriza y que sumergen al consumidor en una situación de grave desprotección legal de sus derechos, que atenta contra la finalidad tuitiva de la ley 24.240 y del art. 42 de la Constitución Nacional.

El análisis profundo de estas consecuencias demuestra –a nuestro juicio– la inconveniencia de mantener a estos sujetos al margen de la ley de consumo en base a un argumento “de jaez formal”, relacionado con el nivel de capacitación y organización exigida para el desempeño de esta actividad mercantil, cuando con esa exclusión se agudiza la situación de desequilibrio negocial que constituye la razón de la existencia misma del derecho del consumo.

(a) La tensión de intereses. El interés especulativo del corredor vs. el interés del consumidor.

A nadie resulta indiferente que en la legítima búsqueda de su propio beneficio económico el intermediario puede omitir información relevante para el consumidor o convencerlo de cerrar una operación que a la postre termina lesionando sus derechos.

En efecto, si se tiene en cuenta que dentro de la relación de consumo que une a este profesional de la intermediación con el consumidor interesado en la adquisición o arriendo de un inmueble, existe una tensión permanente entre el ánimo de lucro que mueve al agente y los intereses económicos del consumidor que son objeto de expresa tutela por parte del derecho del consumo; fácil resulta deducir que el antagonismo existente entre ambos intereses en pugna, se resuelve en la práctica a favor de quién se encuentra en una mejor situación negocial, merced al conocimiento del mercado y a la experiencia cosechada en el desenvolvimiento de la actividad profesional: el corredor inmobiliario.

La necesidad habitacional que subyace en toda demanda elevada de inmuebles para la adquisición o locación suele ser aprovechada por la especulación propia de la actividad. En épocas donde la oferta de inmuebles a la venta o locación es escasa incluso, las situaciones potencialmente lesivas de los derechos de los consumidores de este tipo de bienes aumenta en la misma medida que se reducen los réditos que produce la especulación propia de la actividad.

En otras palabras, la prioridad que el corredor otorga a la satisfacción de su interés personal lucrativo por sobre el interés del futuro contratante explica porque resulta natural que este intermediario suele adoptar una postura “subjetiva” y “parcial” en el asesoramiento

dispensado al cliente, susceptible de constituir una transgresión al régimen de la LDC y capaz de afectar los derechos sustantivos del consumidor.

Nadie puede negar que la tendencia a priorizar la satisfacción de sus intereses lucrativos, derivada de la condición mercantil que ostenta el corredor inmobiliario, profundiza las desigualdades que anidan en la relación de consumo en perjuicio de la parte débil, en franca contradicción con los principios rectores sobre los que se estructura el sistema de la LDC y que emergen de la propia Constitución Nacional (art. 42).

Creemos que no se puede cohonestar esta situación, cuanto menos de riesgo de los derechos de los consumidores (lesiva en muchos casos), con base a un argumento formal como es el carácter de profesión liberal del corretaje inmobiliario.

(b) La forma de prestación del corretaje inmobiliario.

La condición mercantil que ostenta este singular proveedor profesional determina que el corretaje inmobiliario se ejerza siempre en forma de explotación empresarial, más allá de cual sea el grado de organización alcanzado por la explotación (v.gr.: empresa unipersonal, o sociedad).

Es que para alcanzar los beneficios económicos que constituyen la causa motivacional de su actividad, éste intermediador necesariamente debe fundar una organización permanente, compuesta por un conjunto de bienes materiales e inmateriales (empresa), a la que puede dotar -según los casos- de la forma de empresa unipersonal o sociedad.

Muestra del ejercicio empresarial de la profesión de corredor inmobiliario la constituye el hecho de que estos intermediarios generalmente se suelen organizar en Cámaras Empresariales (constituidas bajo la forma de asociaciones civiles sin fines de lucro), que se crean para la defensa de los intereses comunes de las empresas inmobiliarias asociadas y para su representación frente a los distintos organismos oficiales y/o privados.

Este particular modo de ejercicio que tiene la profesión de corredor inmobiliario constituye, en la opinión de prestigiosa doctrina –que compartimos-, una suerte de excepción a la exclusión de los profesionales liberales del ámbito de aplicación del régimen del consumidor²⁴ que justifica la aplicación plena del ordenamiento del consumo a estos operadores de mercado.

²⁴LORENZETTI, Ricardo Luis; “Consumidores”, 2º ed. act., Rubinzal Culzoni, Bs. As., 2008, p. 114 y 131 y ARIZA, Ariel; “Contratación inmobiliaria y defensa del consumidor” en La Reforma del Régimen de Defensa del Consumidor por Ley 26.361. Director Ariel Ariza. AbeledoPerrot, Bs. As. 2008, p. 28.

(c) El corredor inmobiliario como agente de económico o de mercado.

La condición mercantil que posee la profesión de corredor en nuestro sistema legal determina que, para llevar a cabo su actividad de interposición habitual con ánimo de lucro entre vendedores y consumidores, éste operador deba necesariamente intervenir en las transacciones que se llevan a cabo dentro del mercado inmobiliario, participación que lo transforma en un verdadero agente económico o de mercado y que lo lleva a quedar incluido en el espectro protectorio del estatuto del consumidor.

En efecto, en el caso de los corredores inmobiliarios, no debemos perder de vista que estamos en presencia de una ocupación mercantil interesada que se desenvuelve activamente en la cadena de comercialización de bienes inmuebles y que por tal motivo forma parte de la actividad económica en general.

Más allá de la función social que cabe reconocer también a estos intermediarios en el ejercicio de su profesión, lo determinante -desde el punto de vista del derecho del consumo- es el rol de agentes de mercado que adquieren merced a la activa intervención mediadora en los negocios inmobiliarios, que echa por tierra el fundamento que sustenta la norma consumerista que excluye del ámbito de aplicación de la ley 24.240 a los servicios de profesionales liberales.

X.- La deficiente protección de las leyes que regulan la actividad intermediadora.

Por último, también debe remarcarse que las leyes específicas que regulan la actividad de intermediación inmobiliaria no garantizan una protección adecuada a los derechos fundamentales de los consumidores, tal como lo exige la Constitución Nacional (art. 42).

Uno de los principales argumentos para resistir el cumplimiento de la LDC es que estos profesionales de la intermediación se encuentran regulados por leyes específicas a través de las cuales se pretende asegurar la idoneidad y la recta actividad de corretaje inmobiliario, lo que al menos de un modo indirecto beneficia a los consumidores de este tipo de servicios profesionales

Pero un simple repaso de estos ordenamientos, tanto el nacional como el provincial, permite comprobar que estos cuerpos normativos contienen una serie de disposiciones regulatorias de las inhabilidades (art. 2 ley 20266 reformado por ley 25028 y art. 3 ley 9445), incompatibilidades (art. 7 ley 20266 reformado por ley 25028 y 4 ley 9445), funciones (art. 14 ley 9445), derechos (art. 34, ley 20266 reformado por ley 25028 y art. 15 ley 9445) y obligaciones (art. 35 ley 20266 reformado por ley 25028 y art. 16 ley 9445) que le caben a este tipo de profesionales mercantiles, pero carecen de disposiciones normativas específicas enderezadas a corregir el desequilibrio negocial existente entre el intermediario y el consumidor en el marco de la relación de consumo.

Las sanciones que prevén (art. 20 y sgtes. ley 20266 reformado por ley 25028 y art. 51 a 53, ley 9445) lucen insuficientes para desalentar cualquier incumplimiento de la normativa del consumo y mucho menos para reparar las consecuencias que se derive de ese incumplimiento y de la afectación del derecho de los consumidores inmobiliario.

Esta deficiencia normativa en orden a la tutela efectiva de los consumidores, determina que estas leyes no pueden reemplazar a la normativa del consumo. Muy por el contrario, deben ser desplazadas por el ordenamiento tutelar del derecho de los consumidores y usuarios

A los fines de resguardar adecuadamente los derechos de la parte débil de la relación de consumo y evitar que la protección que consagra la manda constitucional (art. 42 CN) se transforme en una mera declaración de buenos propósitos se torna imprescindible reconocer en estos casos prelación normativa de la LDC respecto de estas leyes que regulan la actividad de intermediación inmobiliaria

Mantener a estos profesionales de la intermediación en un sector tan importante de la economía y de los derechos sociales al margen de la normativa del consumo, en base a un argumento “de jaez formal”, relacionado con el nivel de capacitación y organización exigida para el desempeño de esta actividad mercantil, emplazan al consumidor que pretende adquirir o locar una vivienda con destino a vivienda, en una situación de grave desprotección legal de sus derechos, que atenta contra la finalidad tuitiva de la ley 24.240 y del art. 42 de la Constitución Nacional

En esta senda interpretativa, debe recordarse que la propia ley del consumo establece que la regulación de la actividad por medio de leyes especiales no excluye la aplicación del régimen del consumidor (3, ley 24.240) por lo que frente a una regulación normativa deficiente o insuficiente en orden al resguardo de los derechos de los consumidores corresponde remitirse a la LDC.

Que una determinada actividad cuente con un régimen jurídico propio que regule ordenadamente su ejercicio no es razón suficiente para no aplicar la ley que rige de manera específica las relaciones jurídicas de consumo que emergen como consecuencia del ejercicio de esa ocupación, cuando las soluciones jurídicas brindadas por aquél régimen se muestran incapaces de tutelar adecuadamente los derechos de los consumidores y contrarios a la cláusula constitucional que demanda disposiciones legales que preserven estos derechos de una manera mucho más efectiva y eficiente.

En este sentido, el mismo Farina es terminante al expresar que *“La ley 24.240, con sus posteriores reformas, ha venido a articular una serie de disposiciones destinadas a tutelar de modo específico –y con soluciones prácticas y efectivas- a los consumidores y usuarios que considera dignos de protección. A esta norma hay que remitirse de modo principal cada vez que se trate de aplicar otras leyes de carácter general que procuran brindar transparencia a las operaciones mercantiles y evitar maniobras en perjuicio de los clientes y del mercado”*²⁵

²⁵Farina, Juan M.; “Defensa del Consumidor y del usuario”, 4ª ed. act. y amp., Astrea, Bs. As., 2009, p. 11.

Y en última instancia, frente a la duda que puede generarse en torno al ordenamiento jurídico aplicable a las relaciones de consumo emergentes de la intermediación inmobiliaria, se debe reconocer preminencia al que garantice una protección más favorable al consumidor, tal como lo dispone el mismo art. 3 reformado: “En caso de duda sobre la interpretación de los principios que establece esta ley prevalecerá la más favorable al consumidor.”²⁶

XI.- Conclusiones

La exclusión de los servicios prestados por profesionales liberales del ámbito de aplicación de la ley de defensa del consumidor se levanta como una valla que impide la aplicación del régimen tutelar a las operaciones inmobiliarias -de consumo- celebradas a través de corredores o agentes intermediarios, debido a que estos agentes cuentan con un régimen jurídico propio que regula la actividad que les confiere la calidad de “profesionales liberales”.

Esta franquicia de la que gozan estos expertos, termina en los hechos agudizando la situación de desequilibrio negocial en la que se halla el consumidor que queda desamparado en sus derechos básicos y a la vez perjudica al resto de los proveedores que intervienen en este sector de la contratación que se hallan obligados al cumplimiento de la ley.

Este panorama termina ubicando al operador del derecho en la encrucijada de tener que optar entre el apego irrestricto al texto de la norma contenida en la segunda parte del art. 2 de la ley del consumidor, eximiendo a estos operadores de mercado del cumplimiento de sus disposiciones; o la búsqueda de una solución, que partiendo de una interpretación integradora de los principios que inspiran a la ley del consumo y de las disposiciones constitucionales, consolide los fines protectorios del sistema de defensa del consumidor

Este ha sido en definitiva el objetivo perseguido con el presente ensayo, en donde se propicia la última alternativa, como la única que se ajusta al mandato constitucional.

²⁶ La recomendación N° 2 efectuadas por las XXII Jornadas Nacionales de Derecho Civil – V Congreso Nacional de Derecho Civil, Comisión de Derecho Interdisciplinario, Córdoba, Septiembre – 2009 es contundente en este sentido al establecer lo siguiente: “*A fin de resolver los conflictos derivados de la concurrencia de normas aplicables a una misma relación de consumo, el artículo 3° consagra la preminencia del régimen general de protección al consumidor estructurado en la ley 24.240, excepto que resulte aplicable una norma especial más beneficiosa para el sujeto vulnerable.*”