

DEVENGO DE HONORARIOS EN EL CONTRATO DE  
MEDIACIÓN O CORRETAJE: ABUSIVIDAD Y CONTROL DE  
TRANSPARENCIA DE LAS HOJAS DE VISITA

*ACCRUAL OF FEES IN MEDIATION OR BROKERAGE  
CONTRACTS: ABUSE AND TRANSPARENCY CONTROL OF THE  
VISIT SHEETS*

*Actualidad Jurídica Iberoamericana N° 16, febrero 2022, ISSN: 2386-4567, pp. 1574-1601*

Araya Alicia  
ESTANCONA  
PÉREZ

ARTÍCULO RECIBIDO: 15 de noviembre de 2021

ARTÍCULO APROBADO: 10 de enero de 2022

**RESUMEN:** La atipicidad del contrato de corretaje o mediación celebrado entre los agentes inmobiliarios y sus clientes presenta una alta litigiosidad relativa, principalmente, el devengo de honorarios reclamados por los profesionales que actúan en el ejercicio de su actividad económica. De este modo, los tribunales han de dirimir las controversias surgidas a través del análisis de la relación contractual existente entre el cliente y el agente, el sujeto obligado al pago de los honorarios y la concurrencia de una relación de causalidad entre la actividad desempeñada por el agente y la perfección del contrato de compraventa del inmueble.

En este sentido, se presenta el estudio de una nueva perspectiva otorgada por la jurisprudencia menor más reciente analizando el contrato de corretaje o mediación al albur de la legislación tuitiva de los consumidores y usuarios. En particular, nos referimos al posible control de transparencia y abusividad al que someter las condiciones contractuales predispuestas por el profesional en las denominadas “hojas de visitas” firmadas por el futuro comprador del inmueble.

**PALABRAS CLAVE:** Contrato de mediación o corretaje, agente inmobiliario, mediador, transparencia, abusividad, honorarios.

**ABSTRACT:** *There is no specific regulation in Spanish legal system for mediation or brokerage contracts. For this reason, the high relative litigation between real estate agents and their clients focuses in the accrual of fees claimed by professionals who act in the exercise of their professional activity. In this way, the courts have to settle disputes arising through the analysis of the existing contractual relationship between the client and the agent, who is obliged to pay the fees and the concurrence of the causal relationship between the activity carried out by the agent and the perfection of the property sale contract.*

*The study of a new perspective granted by the most recent minor jurisprudence is presented, analyzing the brokerage or mediation contract by the protective legislation of consumers and users. In particular, we refer to the possible control of transparency and unfairness terms to which the contractual conditions set by the professional in the so-called “visit sheets” signed by the future buyer.*

**KEY WORDS:** *Mediation or brokerage contract, real estate agent, mediator, transparency, unfair term, fees.*

**SUMARIO.- I. INTRODUCCIÓN.- II. DEVENGO DE HONORARIOS A FAVOR DEL AGENTE Y EL OBLIGADO A SU CUMPLIMIENTO.- I. Perfección del contrato de compraventa del inmueble y sus excepciones.- 2. Cláusula de honorarios en las hojas de visita, ¿vincula al comprador?.- A) Nueva relación contractual entre comprador y agente.- B) Control de transparencia y abusividad imputable al agente.- C) El papel de la costumbre en el contrato de corretaje.- III. CONCLUSIONES.**

---

## I. INTRODUCCIÓN

La atipicidad del contrato de mediación o corretaje es fuente de la alta litigiosidad que en torno al mismo han padecido los tribunales de justicia durante las últimas décadas. En su mayoría, los conflictos dirimidos por los tribunales responden a la demanda de reclamación de cantidad presentada por el profesional o agente inmobiliario frente al cliente<sup>1</sup>. No obstante, en ocasiones, ni siquiera parece clara la determinación de este cliente y, por lo tanto, la determinación del obligado al pago de honorarios en aquellos casos en los que el contrato de compraventa del inmueble haya sido perfeccionado.

El contrato de mediación o corretaje se caracteriza por su falta de formalidad para reconocer su eficacia, rigiéndose por el principio de libertad de forma y aceptándose el acuerdo verbal como eficaz. Por otra parte, por lo general, el agente mediador asume una obligación de resultado sometido a condición suspensiva: la perfección del contrato de compraventa entre propietario del inmueble y comprador a los que ha puesto en contacto. El mediador asume el deber, como agente profesional, de informar a las partes de datos esenciales que faciliten la futura transacción y velando por la buena fe comercial entre las partes. Sin embargo, el agente mediador no se obliga a responder del buen fin de la operación pretendida, salvo pacto especial concertado entre las partes<sup>2</sup>. En este sentido, la jurisprudencia del Tribunal Supremo (vid. STS núm. 174/2010, de 18 marzo [R] 2010\3908) reitera que la función del mediador no consiste en una

---

1 Frente al 10% de los litigios están relacionados con reclamaciones contra el agente inmobiliario, tanto del vendedor como comprador de una compraventa perfeccionada como consecuencia de un pretendido o acreditado incumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de mediación normalmente relacionadas con el deber de información; el 90% de las reclamaciones judiciales se producen a instancia del agente y relacionados con sus honorarios o comisión derivados de su actuación de intermediación. REBOLLEDO VARELA, A.L.: "Compraventa a través de agente inmobiliario" en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, Núm. 20. 2006.

2 Un contrato aleatorio es eficaz desde el acuerdo entre mediador y oferente aunque queda pendiente la determinación del alcance del contrato –la consumación del contrato de corretaje queda condicionada a la perfección del contrato de compraventa- GARCÍA-VALDECASAS ALEX, F.J.: *La mediación inmobiliaria*, Aranzadi, Cizur Menor, 1998, p. 48.

representación en la venta, si ello no ha sido previamente pactado<sup>3</sup>. Se distingue así entre el que podemos denominar contrato de mediación o corretaje “por indicación” - indicar al comitente la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o servirle de intermediario-, sin estar obligado a actividad extra alguna, a falta de pacto previo-; del contrato de mediación o corretaje “de negociación” –en el que el mediador asumirá cualquier otra actividad previamente pactada con su cliente-.

Teniendo en cuenta, el contrato de mediación o corretaje, según lo expuesto por CASTÁN, puede ser definido como *aquel por el cual una de las partes (el corredor o mediador) se compromete a indicar a la otra (oferente o mediado, comitente o mandante) la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero (mediatario) o a servirle de intermediario en esta conclusión, a cambio de una retribución (premio, prima o comisión)*<sup>4</sup>. En este sentido, resulta relevante destacar que el contrato de mediación o corretaje es un contrato oneroso en que el resulta causa del contrato, *la prestación o promesa de una cosa o servicio* (art. 1274 Cc).

En todo caso, tratándose de un contrato atípico, quedará regido por las estipulaciones o pactos de los contratantes (arts. 1091 Cc y 1255 Cc) y, en su defecto, por las disposiciones generales sobre contratación contenidas en los Títulos I y II del Libro IV del Código Civil, por los usos o costumbres y, en cuanto sean adecuadas y oportunas en cada caso, por las normas de otros contratos afines. Esto nos diferencia de otros ordenamientos jurídicos próximos al nuestro como el italiano, cuya regulación en los arts. 1754 y 1765 del Código Civil detalla de manera suficientemente pormenorizada el contrato de *mediazione*, además de su desarrollo en la Ley de 3 de febrero de 1989<sup>5</sup>.

Las fuentes mencionadas deben ser completadas a través de la jurisprudencia pacífica y consolidada, así como la doctrina científica y derecho comparado, en

3 FD Tercero, STS núm. 411/1998, de 30 abril [R] 1998\3460: “En esta clase de contratos -mediación o corretaje-, como se deja dicho, la relación que los conforman viene constituida porque la función del agente radica en la conexión y contacto negocial que procura entre el vendedor y el futuro comprador, [...] estando supeditada su eficacia, en cuanto al devengo de honorarios por comisión, a la condición suspensiva de la celebración del contrato pretendido, salvo pacto expreso en contra. Dicho contrato nace a la vida jurídica por la actividad eficiente y acreditada del agente mediador, y, en consecuencia, los derechos de éste al cobro de las remuneraciones convenidas, los adquiere desde el momento en que se perfecciona la compraventa encargada, que lleva consigo la actividad previa de oferta y búsqueda de adquirentes y puesta en contacto con el vendedor, concertando ambos el negocio, que efectivamente llevan a cabo, ya que desde este momento el mediador ha cumplido y agotado su actividad, intermediaria, que es precisamente la de mediar y no la de vender, salvo que concorra pacto expreso en este sentido o cuando se conviene que sólo se podrían cobrar honorarios cuando la venta se hallare totalmente consumada”.

4 CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Derecho Civil Español, común y foral. T. IV*. Reus, Madrid, 1957, p. 510.

5 Una de las características principales de la mediación inmobiliaria en el sistema italiano es la necesidad de inscripción en el Registro de mediadores inmobiliarios, a nivel nacional, para tener derecho a ser retribuido por su actividad mediadora. Por otra parte, el propio texto determina que, a falta de pacto entre las partes en relación a la determinación de los honorarios a percibir por el mediador, entrará en juego la función de las juntas comerciales en apoyo de los usos y costumbres (Art. 6.2. *La misura delle provvigioni e la proporzione in cui questa deve gravare su ciascuna delle parti, in mancanza di patto, sono determinate dalle giunte camerali, sentito il parere della commissione provinciale di cui all'articolo 7 e tenendo conto degli usi locali*).

su caso (vid. STS núm. 783/1999 de 2 de octubre de 1999 [RJ 1999\700]). Por otra parte, la permanente permeación del derecho de consumo en las relaciones contractuales celebradas entre un profesional y un consumidor en las que el desequilibrio de las partes es presumido, nos obliga a analizar el negocio jurídico a la luz de su reglamentación. En este sentido, la jurisprudencia más reciente considera de aplicación el TRLGCU en materias como el derecho al desistimiento que ampara al consumidor durante catorce días desde la celebración del contrato en virtud del artículo del art. 102 TRLGCU –STS núm. 167/2021, de 24 de marzo [RJ\2021\1337], así como la interpretación que el TJUE realiza sobre la materia; o en materia de cláusulas abusivas –SAP Madrid, núm. 345/2009, de 7 julio [AC\2009\1815]; SAP Barcelona núm. 532/2008, de 17 diciembre [AC 2009\1115]; o SAP de Girona, núm. 299/2006, de 4 julio [AC\2007\42], entre otras-. Además, el contrato de corretaje no negociado debe ser tratado como un contrato de adhesión que, en su caso, podría también estar sometido a la LCGC si el predisponente articula un clausulado general para todos clientes.

Esta cuestión final es precisamente el objeto principal de análisis del presente estudio cuyo núcleo central deriva de la aplicación de los controles de transparencia y abusividad del clausulado contractual incluidas en “hojas de visitas” o, en su caso, en “notas de encargo”.

## II. DEVENGO DE HONORARIOS A FAVOR DEL AGENTE Y EL OBLIGADO A SU CUMPLIMIENTO

### I. Perfección del contrato de compraventa del inmueble y sus excepciones

La doctrina es pacífica al estimar que el derecho a la percepción de honorarios nace con la perfección del contrato de compraventa, a salvo de la controversia que pudiera suscitar la cuestión de la perfección temporalmente diferida<sup>6</sup>. Se trata, por lo tanto, de un contrato aleatorio cuya perfección se produce por acuerdo de voluntades entre el comitente y agente inmobiliario pero cuya consumación queda condicionada a un suceso aleatorio: la perfección del contrato de compraventa -SSTS de 22 de diciembre de 1992 (RJ/1992/10634), núm. 528/02, de 20 de octubre de 2002, núm. 506/02, de 17 de octubre de 2002, núm. 433/03, de 10 de octubre de 2003, núm. 515/03, de 10 de diciembre de 2003, núm. 404/04, de 17 de noviembre 2004, entre otras-.

En este sentido, como indicábamos, importa destacar que en principio el mediador no se obliga a conseguir un resultado, es decir, la conclusión por la otra

<sup>6</sup> En este sentido, se estimaría necesario determinar el plazo de vigencia del contrato de mediación a efectos de considerar la cumplida y retribuible la mediación, siendo pertinente aceptar la ultraactividad de los efectos contractuales, siempre que pueda demostrarse la relación de causalidad. MACANÁS G.: *El contrato de mediación –o de corretaje–*, Wolters Fluwer, Madrid, 2015. pp. 305-306.

parte y un tercero del contrato promocionado – STS 1 de diciembre de 1986 [R] 1986\7190] “ya que ese hecho no depende su voluntad, sino de la voluntad de los interesados [...] sin comprometerse a la obtención de un resultado concreto”–, a no ser que así se pacte expresamente, en cuyo caso habrá es una garantía superpuesta o, en otras palabras, una asunción del riesgo de que el resultado no se obtenga y el interés de la otra parte no resulte satisfecho –al respecto, SSTS 2 de mayo de 1963 [R] 1963/2458], 1 de marzo de 1988 [R] 1988/1541], 22 de diciembre de 1992 [R] 1992/10634], 19 de octubre de 1993 [R] 1993/7744]-.

Veremos en líneas sucesivas, supuestos excepcionales a esta apriorísticamente clara determinación del hecho o condiciones suspensivas que produce el devengo de los honorarios. Los clasificaremos del siguiente modo:

a.- cabría pacto expreso en contrario al devengo de honorarios exclusivamente al momento de la perfección del contrato de compraventa (SSTS de 30 de abril de 1998 (R] 1998, 3460), de 2 de octubre de 1999 (R]/1999/7007) y 21 de octubre de 2000 (R]/2000/8811), entre otras. Este pacto en contrario que legitimará al agente inmobiliario como perceptor de honorarios vendrá fundamentado en determinadas obligaciones asumidas por éste y cumplidas en ejecución del contrato celebrado –vid. eg. búsqueda activa de financiación para el comprador-. Por otra parte, este pacto en contrario puede fundarse en la perfección del contrato de arras autorizando al agente a celebrarlo en nombre del vendedor. Como indica el TS, el pacto sobre arras autorizado a un intermediario no lleva implícito, salvo pacto en contrario, que el agente pueda vender o perfeccionar el contrato de compraventa (vid. STS de 19 de octubre (R] 1993/7744).

b.- otro supuesto particular se refiere a aquel en el que existe la intervención de varios agentes inmobiliarios. Se presenta necesario determinar la actuación de cada uno de los agentes para concretar cuál de las intervenciones han sido determinantes para la perfección final del contrato de compraventa. La STS núm. 448/2014, de 30 julio [R]\2014\4793] desestima el recurso presentado por una de las agencias que alegaban haber intervenido en la compraventa final por falta de prueba de su actuación relevante en el resultado final. El Alto Tribunal plantea que, en estos supuestos en los que existe la intervención de varias agencias, “el derecho a la percepción de la comisión por el primero de los mediadores exigirá acreditar que en todo caso su intervención fue determinante para la compraventa llevada a cabo posteriormente entre las mismas partes que había puesto en contacto y que después volvieron a negociar con la intervención de otro mediador y por un precio notablemente inferior [...] No basta con afirmar que si el vendedor hubiera estado dispuesto a bajar el precio podría haberse concluido el contrato”.

En alguna sentencia, se acredita que la primera inmobiliaria a la que acuden los compradores –agencia de la que los vendedores eran clientes en virtud de la “Nota

de encargo” firmada previamente- llevó a cabo una actuación intermediadora básica con la “puesta en contacto útil de oferta y demanda, y en el plazo de un año los interesados terminan por formalizar la operación de compraventa” (vid. SAP de Cádiz, núm. 55/2019, de 5 marzo [AC\2019\533]).

c.- en tercer lugar, la falta de perfección imputable al vendedor o comprador contraparte del contrato de corretaje determina un tratamiento particular de la cuestión por parte de los tribunales. Tratándose de una obligación de resultado, la falta del mismo impide al agente recibir la contraprestación pactada, a excepción de que el acreedor haya incurrido en *mora accipiendi* o la imposibilidad de la obtención del resultado sea imputable al acreedor (o a terceras personas)<sup>7</sup>.

En este sentido, la STS núm. 777/2011, de 9 noviembre [R\2012\1371]<sup>8</sup> aclara que la firma de la hoja de reserva por parte de compradores interesados en la promoción ofertada y publicitada no implica la perfección del contrato de compraventa. La falta de construcción de la promoción por causa imputable a la empresa constructora no implica el devengo de honorarios a favor de la agencia inmobiliaria que había obtenido la firma de interesados en la reserva de los inmuebles. En todo caso, podría procederse a solicitar indemnización por daños y perjuicios derivados del incumplimiento contractual imputable a una de las partes del contrato, por ser un contrato sometido a una condición suspensiva cuyo cumplimiento no puede depender de la voluntad de uno de los contratantes, teniendo presente que la firma de las hojas de reserva no puede ser estimada como perfección del contrato<sup>9</sup>. No ocurre lo mismo con el contrato de arras, si éstas son confirmatorias, suponiendo éstas el inicio de la perfección del contrato. Como indicara la SAP Girona núm. 214/2016, de 14 junio [AC\2016\2083], la firma del contrato de arras por parte del comprador, aunque finalmente el vendedor pretenda rescindir el contrato, fundamentan que las actuaciones del agente sean aceptadas como eficaces para lograrse el resultado pretendido con el encargo y el derecho a la perfección de sus honorarios. Por lo que respecta a las arras penitenciales contempladas en el art. 1454 Cc, la STS núm. 408/2004, de 20

7 Vid. DIEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho civil patrimonial*, Vol. II. Civitas, Madrid, 2008, p. 247. En concreto, respecto al contrato de mediación, el derecho a la contraprestación del deudor se mantendrá vigente en aquellos casos en los que el resultado no se haya producido debido a la frustración provocada por el propio oferente, incluso debiendo responder por daños y perjuicios que haya causado al mediador. SANPONS SALGADO, M.: *El contrato de corretaje*. Montecorvo, Madrid, 1965, p. 198.

8 FD Tercero: “no cabe deducir del contrato litigioso que las hojas de reserva comportaran ya la perfección de otros tantos contratos de compraventa sino, muy al contrario, que los contratos de compraventa eran los que en el futuro celebrarían los titulares de la reserva con la promotora-constructora demandada, momento en el cual los compradores pagarían un porcentaje del precio para, finalmente, producirse la total consumación de la compraventa, mediante entrega del correspondiente apartamento y pago del resto del precio por el comprador, con el otorgamiento de escritura pública entre comprador y promotora-constructora demandada”.

9 PANIZA FULLAAN, A.: “Contrato de agencia y/o contrato de mediación: perfección y derecho al cobro de la comisión pactada (A propósito de la STS 9 de noviembre de 2011)”, en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, Núm. 5. 2012.

mayo [R] 2004/3529] estimó que ante el incumplimiento de la celebración del contrato imputable única y exclusivamente a las propietarias de la vivienda, la conducta del agente inmobiliario debe ser estimada eficaz, actuando dentro de las exigencias de su actividad profesional ya que “poniendo en relación a vendedores y compradoras quienes llegaron a perfeccionar el contrato de compraventa de la vivienda [a través de la celebración del contrato de arras], si las vendedoras desistieron del otorgamiento de la escritura de compraventa, la causa no puede imputarse al agente”<sup>10</sup>.

Estas sentencias se presentan como la antesala de la doctrina jurisprudencial posterior sentada, en primer lugar, en la STS 3846/2013, de 8 de marzo [Rec. 1677/2010] en la que el derecho a la percepción de honorarios por parte del mediador deriva, no de la perfección del contrato final (en este caso, contrato de opción de compra”), sino de la obtención de la perfección o eficacia del marco negocial. En este sentido, habiendo conseguido el cumplimiento de este “marco negocial”, -aunque la consumación del mismo no se da por causas ajenas a la gestión encomendada, por supuestos de desistimiento o incumplimiento contractual del oferente o por haberse celebrado bajo condición resolutoria o suspensiva-, debe aceptarse el “éxito de la mediación” y reconocerse su derecho a la percepción de honorarios. A esta sentencia, continúa la STS 2465/2014, de 21 de mayo [Rec. 972/2012] dictada igualmente por el Magistrado ORDUÑA MORENO, en la que el Alto Tribunal fija como doctrina jurisprudencial que: “el mediador encargado de la venta de una vivienda tiene derecho a la retribución íntegra de la comisión pactada cuando su gestión resulta decisiva o determinante para “el buen fin” o “éxito” del encargo realizado, con independencia de que la venta se lleve a cabo sin su conocimiento y del precio final que resulte de la misma”.

## 2. Cláusula de honorarios en las hojas de visita, ¿vincula al comprador?

Recientemente, el papel y trascendencia de la práctica habitual de firma de las *hojas de visita* por parte de los futuros compradores ha sido puesta en el punto de mira para prácticos y estudiosos del Derecho. Las hojas de visita es el documento

10 FD Sexto: “En la hoja de encargo que documenta el contrato de mediación celebrado entre las hermanas Mari Jose, Paloma, Rosa y Europa, SA Organización Inmobiliaria, en la condición tercera, se establece que «El agente-mediador podrá tomar cantidades de dinero, por cuenta, en nombre y en representación del mandante a los efectos de garantizar la seriedad del presunto adquirente, en concepto de arras de desistimiento y a cuenta del precio total, que vinculará a ambas partes: a la vendedora y a la compradora de acuerdo con el artículo 1454 del Código Civil español. El agente mandatario detraerá siempre su comisión de la cantidad recibida»; en el denominado «documento de reserva y arras», suscrito por el agente mediador y los futuros compradores, se dispone que «en caso de que el comprador o el propietario no otorgaran el correspondiente contrato privado de compraventa en el plazo fijado anteriormente, dará lugar a la resolución del presente contrato, perdiendo las arras el comprador o devolviéndolas por duplicado el propietario». De lo transcrito se evidencia la clara intención de las partes de atribuir a esa cantidad la calificación de arras penintencionales a las que se refiere el art. 1454 del Código Civil. [...] No cabe hablar de un mutuo disenso entre compradores y vendedores, sino que el incumplimiento respecto a la celebración del contrato de compraventa es imputable, única y exclusivamente, a las propietarias de la vivienda”.



del que se sirven los agentes inmobiliarios para garantizar la identidad del visitante y posible interesado en la compra del inmueble, para poder demostrar que su actividad intermediaria fue llevada a cabo y que la celebración de la compraventa posterior se debió a esta actividad, en su caso.

En primer lugar, es necesario determinar la naturaleza jurídica de estas hojas de visita. Es decir, si la firma de este documento adquiere naturaleza contractual entre el visitante y el agente inmobiliario y, de ser así, cuáles serán sus elementos y características. Incluso si, como apunta alguna sentencia que analizaremos en las próximas páginas, se trata de un contrato de adhesión sometido a la LCGC y al TRLGDCU. Algunas sentencias rechazan, en primer término, que sea un nuevo contrato celebrado entre el comprador y el agente inmobiliario. No obstante, de serlo, el tribunal declara que la cláusula de honorarios debería superar los controles de transparencia y abusividad.

#### A) Nueva relación contractual entre comprador y agente

La jurisprudencia varía en virtud del criterio propio de cada Audiencia Provincial, optando por una cierta *objetivación* de la relación de causalidad entre la actuación llevada a cabo por el mediador y la perfección del contrato de compraventa posterior. En concreto, la objetivación de este encargo que fundamentaría el devengo de honorarios a cuenta del comitente tiene su anclaje en la firma de la denominada “Hoja de Visitas” por parte del futuro comprador. Se trata, como señala MACANÁS de un tipo de objetivación indirecta del cumplimiento de la obligación del mediador que se infiere a través del resultado producido<sup>11</sup>.

Para que la hoja de visitas sea estimada una nueva relación contractual, incluso acordada tácitamente, la actuación del mediador tiene que servir de provecho al comprador<sup>12</sup>. Son ejemplos de actuaciones del mediador que pueden beneficiar y aprovechar al comprador, en opinión de CUADRADO el envío de información por parte del mediador a ese tercero, gestiones de tipo registral o notarial, etc., ya que superan las labores propias del mediador<sup>13</sup>. A ello, pueden añadirse las gestiones sobre la financiación en favor del comprador, llegando más allá de la simple intermediación<sup>14</sup> y así se ha manifestado la jurisprudencia más destacada

11 MACANÁS G.: *El contrato de mediación –o de corretaje–*, Wolters Kluwer, Madrid, 2015. p. 304.

12 Contrario a esta opinión, parte de la doctrina estima que la falta de desautorización por parte del tercero –generalmente, comprador– no le obliga a retribuir al mediador por faltar la relación contractual que legitimara este cobro. No obstante, RODRÍGUEZ RUIZ DE VILLA, A.: (en *Manual de Derecho Mercantil*. 2ª edic. Publicaciones de la Universidad Pontificia Comillas, Madrid, 2003 p. 449), estima el ejercicio de acción por enriquecimiento injusto frente al tercero que obtuvo provecho de la actuación del mediador.

13 CUADRADO PÉREZ, C.: “Consideraciones sobre el contrato de corretaje” en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Núm. 704. pp. 2549-2550.

14 En este sentido, se pronuncian las SSAP Badajoz, de 15 junio 2006 y Zaragoza, de 19 abril 2005, REBOLLEDO VARELA, A.L.: “Compraventa a través de agente inmobiliario” en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, Núm. 20. 2006.

(vid. SSTS núm. 163/1997, de 27 de febrero [R] 1997\1907]<sup>15</sup>, núm. 411/1998, de 30 abril [R] 1998\3460<sup>16</sup>). Especialmente clarificadora resulta lo manifestado por el tribunal en la SAP de Madrid, núm. 8/2005, de 28 de diciembre [AC 2006\77]: “la relación que surge del contrato de corretaje es relación triangular, formada por el agente y los interesados en el contrato. [...] entre el agente y el tercero que acepta las condiciones ofertadas tampoco existe relación contractual alguna, salvo que el encargo sea bilateral, por lo que los actos desarrollados entre el tercero interesado y el agente no son actos contractuales independientes, son actos debidos de recepción de ofertas en el cumplimiento del encargo concluido con su cliente”.

Sin embargo, esta relación bilateral clara entre el comitente y el agente inmobiliario solo será desnaturalizada si se acreditara “que la parte comprador o interesado en la compra aceptó formar parte de ese previo contrato de mediación existente entre la vendedora y la demandante, abonando parte de la comisión ya pactada o que se suscribió un nuevo contrato por el que tal parte compradora le encomendara a la agencia una actuación de intermediación obviamente distinta de la ya encargada por la vendedora y que ésta se obligaba a remunerar” (vid. SAP Madrid núm. 208/2013, de 20 mayo [AC\2013\1155]). En este sentido, lo verdaderamente relevante y cuya preocupación se ha manifestado en recientes sentencias es la determinación y análisis sobre el consentimiento válidamente prestado por el tercero o comprador. Este consentimiento del futuro comprador para formar parte del contrato de mediación celebrado previamente por el vendedor y agente inmobiliario o a concertar una nueva relación contractual con el agente fue analizado en la SAP Valencia núm. 17/2012, de 18 enero. En ella, el tribunal estimó que el comprador “rellenó él mismo y leyó la “Hoja de visitas” lo que implica que, aunque expresamente no se le informara de que a su vez suscribía un contrato de mediación y de la indemnización de no cumplirlo, con esa lectura la tuvo sin que su error fuera invencible para que lo invalide”. Añade la sentencia que de su posterior comportamiento se puede inferir que lo conocía ya que la primera visita a la vivienda se produjo en virtud o a causa de esa firma de la “hoja de visitas”, aprovechándose “de las posteriores gestiones de la actora para luego concluir con su compra directa al vendedor”. Así, “en definitiva, se entiende suscrito entre las partes un contrato de mediación”.

15 FD. Cuarto: el mediador “despliega su actividad, abstracción hecha de cuál fuese la parte que le contratara le transmitiera el encargo, en favor de las partes compradora y vendedora [...] y, por tanto, la referida actividad comportó, por así decirlo, una doble relación jurídico material, que tuvo, como destinatarios respectivos a las partes compradora y vendedora, y de aquí, que, con abstracción, asimismo, de pacto expreso, los honorarios resultantes del mediador tuviesen que repartirse entre ambas partes”.

16 FD Tercero: la relación que conforman esta clase de contratos viene constituida porque la función del agente radica en la conexión y contacto negocial que procura entre el vendedor y el futuro comprador con lo que su relación contractual sólo se proyecta respecto a la parte que le confirió el encargo.

Ésta es, precisamente, la cuestión clave que merece ser analizada a la luz de lo expuesto por la reciente SAP Cádiz, núm. 52/2021, de 10 marzo [Rec. 250/2020].

### *B) Control de transparencia y abusividad imputable al agente*

La cuestión relativa a la abusividad ha sido recientemente analizada por el TS en relación a los pactos de exclusividad introducidos en las “hojas de servicio” firmadas por el comitente y el agente inmobiliario. En 2019, el TS analizó la fundamentación del vendedor por la que negaba su obligación al pago de los honorarios al mediador por la activación de la cláusula penal. Su argumentación se fundamentaba en la abusividad del pacto de doble exclusividad establecido en el contrato de corretaje, siendo desestimado por el Alto Tribunal por no apreciar un desequilibrio entre las obligaciones de las partes ni una indemnización desproporcionada, “máxime cuando el particular se benefició de la actuación del mediador” [STS 263/2019, de 10 de mayo]<sup>17</sup>. Entiende el TS que el pacto de exclusividad beneficia a ambas partes puesto que garantiza al vendedor que el agente inmobiliario “invertirá mayores medios y tiempo en la gestión, al tener garantizado que la perfección de la venta sólo podrá tener lugar a través de su actuación, no concurriendo su actividad con la de otras inmobiliarias”.

Éstas son las dos causas que fundamentarían estimar la abusividad de las cláusulas de honorarios exigibles al comprador. Sin embargo, hemos de precisar determinadas cuestiones esenciales para poder llegar a esta simplificada conclusión.

En primer lugar, resulta complicado llegar a estimar la abusividad del agente en este tipo de contrato de adhesión, a la vista de las diversas opciones de contratación que pueden tener a disposición en cada municipio en el que se encuentre ubicado el inmueble –incluso en municipios cercanos– además de la posibilidad de negociación con los agentes de las condiciones particulares del contrato de corretaje. No obstante, la discusión acerca de la abusividad en relación a los pactos de exclusividad no debería ser cerrada a través de la STS 263/2019. En este sentido, la SAP de Cádiz de 30 septiembre de 2017 [JUR 2017/304858] se manifiesta claramente contraria a mantener la legalidad de la cláusula de exclusividad, en cualquier caso. Es más, en el caso concreto, la AP de Cádiz estima la abusividad de la cláusula de exclusividad por vulnerar los arts. 85 y 87 TRLGDCU.

En realidad, parece que lo determinante para el tribunal debería ser el cumplimiento, por parte del mediador, de la búsqueda activa de compradores del inmueble. El incumplimiento de este compromiso asumido por el mediador,

17 SEMPERE NAVARRRO, A.: “Carácter abusivo del pacto de exclusividad (A propósito de la STS 263/2019, de 10 de mayo)” en *Revista Aranzadi Doctrinal*, Núm. 8/2019.

justificaría la declaración de abusividad de la cláusula penal que acompaña a la cláusula de exclusividad –en definitiva, la cláusula de exclusividad en su conjunto-. Esta abusividad vendría determinada por el desequilibrio de prestaciones que derivaría del pago de honorarios por parte del consumidor ante una conducta pasiva llevada a cabo por el mediador; contraria a la obligación asumida en el contrato de corretaje –búsqueda activa de compradores- (vid. STS de 24 de noviembre de 2014<sup>18</sup>).

Finalmente, otra de las cuestiones debatidas acerca de la abusividad de la cláusula de exclusividad deriva del límite temporal de su vinculación, siendo relativamente frecuente aquellas cláusulas en las que el vendedor se obliga al pago de la comisión inmobiliaria en caso de que los clientes que hubieran visitado el inmueble bajo la vigencia del mandato, lo comprasen una vez caducada la exclusividad. Se trataría de pactos de exclusividad carentes de una duración razonable, no estando limitada temporalmente, y suponiendo una penalizando eternamente al vendedor por perfeccionar un contrato de compraventa por su cuenta o a través de otro corredor. Como afirma CABEZUELO, la abusividad de este tipo de cláusulas podría venir determinada por vulnerar el art. 87.6 TRLGDCU, al tratarse de una estipulación que imponga *plazos de duración excesiva*, no pudiendo amparar situaciones en las que la exclusividad rija *ad eternum* si la intervención de otro agente no se aprovecha de ninguna manera de la actuación del primer agente “amparado” por la exclusividad<sup>19</sup> o si la circunstancias de la venta han cambiado de tal manera que se rompa el nexo de causalidad entre las actuaciones llevadas a cabo por el mediador y la perfección de la compraventa final.

Dejando al margen esta cuestión particular relativa al análisis de la abusividad en las cláusulas de exclusividad, analizamos las cláusulas de honorarios insertas en las “hojas de visita” que afectarían al futuro comprador del inmueble. En un primer momento y pesar de que estemos refiriéndonos a una sentencia de reciente actualidad, podemos afirmar que el análisis de la abusividad de las cláusulas de honorarios introducidas en las hojas de visita fue ya tratado en la STS núm. 411/1998, de 30 abril [R] 1998\3460]. El hecho de que en la hoja de visitas se recoja que, en el caso de compra de alguno de los inmuebles visitados con el

18 La abusividad, en este caso, vendría determinada por la falta de acreditación de la agencia de haber llevado a cabo cualquier actuación tendente a obtener la venta del inmueble –ni siquiera aporta la inserción de la oferta en redes de Internet, periódicos, fotografías o anuncios en su inmobiliaria. Comportamientos tan exagerados o menos llamativos como haber llevado a cabo una actuación pasiva o de escasa entidad por el agente, deberían llevar a concluir la abusividad de la cláusula, siendo evidente que *la penalidad establecida para el incumplimiento excedió desmesuradamente al perjuicio experimentado por aquél*. CABEZUELO ARENAS, A.L.: “Pacto de exclusividad en el contrato de mediación inmobiliaria. No inclusión burlada por cláusula abusiva incorporada unilateralmente por la agencia. Comentario a la SAP de Madrid, núm. 152/2016, de 29 de marzo 2016” en *Revista Aranzadi Doctrinal*, Núm. 10. 2016.

19 CABEZUELO ARENAS, A.L.: “No es abusivo pactar que la agencia inmobiliaria percibirá una suma equivalente a sus honorarios en concepto de indemnización si se vulnera un pacto de doble exclusiva. Pero ... ¿podría serlo que el profesional penalizara eternamente la venta directa o con otro mediador, caducada ya su exclusiva, sin más especificaciones?” en *Revista Aranzadi Doctrinal*. Núm. 8. 2019.

agente mediador, el cliente se compromete a abonar la comisión a la agencia por las peticiones realizadas, aunque posteriormente se realice el contrato entre el comprador y el vendedor, no implica obligación para el comprador ya que “además de que va referida al “cliente”, que lo es quien encarga la gestión venta y no el que visita, se ha de entender abusiva y, por tanto, nula. [...] De dicho documento no se extrae encargo alguno, sino acreditación de un servicio prestado por la agencia en cumplimiento del contrato suscrito con la propiedad que encarga la gestión de venta”. Y es que, más recientemente, la jurisprudencia menor ha sido clara estimando que la hoja de visitas no es un contrato (vid. SAP Ourense, núm. 4/2015, de 12 enero [AC\2015\150]), evidenciando, por una parte, la mala fe del agente inmobiliario – “al presentar a su firma un documento que titula “hoja de visita” y en el mismo inserta una mención o cláusula en la que se impone una obligación de pago de unos honorarios al potencial comprador, por el simple hecho de haberle mostrado unas viviendas”- y, por otra parte, por carecer de causa contractual – “el posible comprador se obligaría a pagar una comisión o unos honorarios a la agencia si pactaba la compra del inmueble directamente con el vendedor, a cambio de ninguna contraprestación porque el hecho de enseñar la vivienda no es ninguna prestación o promesa, es parte de la prestación comprometida con el vendedor a través del contrato de mediación suscrito por la agencia con él”<sup>20</sup>. No obstante, recordemos la SAP Valencia núm. 17/2012, de 18 enero, que estima la “hoja de visitas” vinculante para el comprador, lo que muestra nuevamente la falta de unanimidad de criterio jurisprudencial.

En este último año, la AP de Cádiz nos sorprende con una interpretación novedosa del control de transparencia y, sucesivamente, el control de abusividad, aplicable a la cláusula de honorarios. En su sentencia núm. 52/2021, de 10 marzo [Rec. 250/2020], el tribunal estima que la hoja de visitas constituye “un contrato de adhesión suscrito por un consumidor al que con motivo de otro acto, la constancia de haber celebrado una visita a una vivienda para su adquisición y sin que conste que previamente el demandado haya sido informado y haya mostrado su conformidad, se introduce una cláusula que le impone una obligación genérica de abonar un precio con motivo de un contrato que no se pacta en aquel momento”. A continuación, la Audiencia estima que “de la sola firma de dicho documento y aun cuando el demandado hubiera contactado previamente con la agencia participándole su interés por adquirir una vivienda, no puede concluirse que el mismo hubiera prestado consentimiento”. En conclusión, “la cláusula de honorarios no cumple el filtro de transparencia – no consta acreditado que la inmobiliaria informara adecuadamente y con carácter previa a la suscripción del documento de la carga económica derivada de la visita de la vivienda. Dicha

20 En el mismo encontramos la SAP Madrid núm. 208/2013, de 20 mayo [AC\2013\1155]: *la falta de un contrato escrito entre el comprador y la agencia no fundamentan el cobro de honorarios por su parte, incluso aunque el comprador haya firmado un documento de reconocimiento de deuda, ya que éste sería carente de causa, comportando la nulidad del mismo.*

cláusula resulta también abusiva –al no establecer obligación alguna de la agencia para el comprador y así, del documento, no se extrae encargo o gestión alguna por la inmobiliaria en caso de compra”-.

A este respecto, deberíamos realizar ciertas apreciaciones. En primer lugar, el control de transparencia solo podría ser estimado en aquellos supuestos en los que exista un contrato de adhesión sometido a la legislación propia de condiciones predispuestas y, en particular, a la LCGC y al TRLGDCU. Ya que, en segundo lugar, debe tratarse de un negocio jurídico celebrado entre un consumidor y un profesional. La sentencia de la AP de Cádiz objeto de análisis no parece dejar lugar a dudas: la hoja de visitas constituye un contrato de adhesión entre el comprador y el agente inmobiliario. No obstante, conforme a todo lo expuesto previamente a lo largo de este estudio, alcanzar esta conclusión no parece tan fácil.

En el presente caso, quizá las dificultades en cuanto a la determinación de esa relación entre el comprador y la agencia inmobiliaria derivan de la denominación que la agencia inmobiliaria atribuye al documento firmado. El documento lleva por título “nota de encargo para compra o alquiler” aunque la propia AP afirma que *viene a ser lo que se conoce en la doctrina como “hoja de visita”*. A nuestro modo de ver, si la nota de encargo es firmada por el vendedor con la agencia inmobiliaria, no parece que existan dudas en la estimación de esta como prueba de la perfección de un contrato de corretaje. Sin embargo, la nota de encargo firmada por el futuro comprador merece un mayor análisis en interpretación de su significado.

No podemos perder de vista que, por regla general y con las excepciones que explicaremos, el contrato de corretaje puede ser eficaz incluso aunque sea celebrado verbalmente. Por ello, la firma de la hoja de encargo puede constituir prueba determinante para la estimación de la perfección del contrato celebrado entre el comitente y el agente. Sin olvidar que el comitente puede ser el vendedor –como usualmente ocurre- o el comprador del inmueble, si éste obtiene un provecho propio de la actividad desplegada por el agente.

De este modo, los tribunales deben llevar a cabo una valoración particular de la actividad encomendada por el futuro comprador y si existe un encargo concreto por su parte. De ser así, parece lógico que habríamos de entrar en el control de contenido e inclusión, transparencia y abusividad, en su caso, de las condiciones contractuales plasmadas en el contrato. Y todo ello, siempre que las condiciones contractuales hayan sido predispuestas por el profesional frente al consumidor.

En todo caso, adelantamos que, en nuestra opinión, el tribunal incurre en un contrasentido claro estimando que la firma del documento titulado “nota de encargo de compra o alquiler” debe ser interpretada como “hoja de visitas”. Por regla general, la naturaleza jurídica de las denominadas “hojas de visita” se concreta

como medio de prueba en ejecución del contrato de mediación o corretaje suscrito por el propietario del inmueble con el agente inmobiliario. En este caso, estimamos que este documento firmado por el comprador no puede ser estimado como un simple documento probatorio de esa relación contractual previa. Y ello, no solo por título dado al documento, sino por su propio contenido. Por ello, el contrasentido del tribunal parece claro y resulta innecesario esa precisión sobre lo comúnmente conocido como “hoja de visitas” si, a continuación, se va a llevar a cabo un análisis del documento otorgándole la naturaleza jurídica de contrato de adhesión. Incluso aunque el documento firmado llevara por título “hoja de visitas”, ello no puede suponer descartar la existencia de una relación contractual por su carácter eminentemente consensual, siendo un medio de prueba de evidente utilidad<sup>21</sup>.

Es cierto que, de ser estimada (la hoja de visitas) como prueba de la relación contractual de corretaje perfeccionada entre el comprador y el agente inmobiliario, el mediador debe quedar obligado frente al comprador a informarle de las obligaciones y condiciones asumidas con la compra del inmueble. Entre estas obligaciones contraídas, se encontraría el deber de informar sobre la asunción de los honorarios, en su caso (vid.- Juzgado de Primera Instancia de Rubí, de 30 diciembre [AC\2011\1720]<sup>22</sup>). Pero ello no es aplicable al caso analizado.

En este sentido, se nos plantean diversas dificultades objeto de análisis en relación a su calificación como contrato de adhesión sometido, además, a la LCGC y cuya protección al consumidor queda determinada en el TRLGDCU. En particular y atendiendo a la falta de negociación con el mediador sobre el precio del contrato u honorarios a percibir en caso de perfección del contrato, la principal dificultad radica en el análisis de la superación o no del *control de transparencia y control de abusividad*.

En primer término y en relación al control de transparencia, el tribunal deberá comprobar la acreditación de la información adecuada y con carácter previo al acuerdo de voluntades suministrada por el mediador. En particular, nos interesa en este punto que esa información sea referida a la carga económica derivada de la firma del documento aportado y firmado.

21 El cambio de tendencia jurisprudencial lleva a estimar que las Notas de Encargo y la llevanza del Libro-Registro son meros requisitos reglamentarios o administrativos relativos a la colegiación de los API, careciendo de efectos para desestimar una posible acción de reclamación de honorarios. RODRIGUEZ, D., y DE VILLA, R.: *El contrato de corretaje inmobiliario: los agentes de la propiedad inmobiliaria*. Aranzadi, Cizur Menor, 2000, pp. 264-266.

22 FD Segundo: *el agente o mediador responde cuando incumple el contrato de encargo ... responde frente a quien le encarga la venta (normalmente el vendedor) de los daños y perjuicios, pero también frente al comprador, especialmente por la percepción irregular de cantidades y por incumplimiento del deber de información [...] El deber de información a los posibles compradores es parte esencial del encargo y competencia exclusiva del mediador. Por ello, éste ha de ser responsable de las consecuencias de su incumplimiento, no solo respecto al dueño del encargo, sino también respecto al comprador, de forma que si incumple el derecho de información, no solo pierde el derecho a percibir sus honorarios, sino que, además, deberá responder por los daños y perjuicios.*

El papel de la costumbre en los contratos negociados y para la interpretación de las cláusulas pactadas ha sido, en ocasiones y para determinados contratos, determinante. Sin embargo, la fijación del precio del contrato –honorarios del mediador- a través de los usos y costumbres de la plaza casa difícilmente con la exigencia del deber de información que a todo profesional le es exigible en la contratación con consumidores. De este modo, dejar a cargo de la costumbre de la “plaza” la determinación de la cuantía no sería compatible con las normas generales de la contratación predispuesta con condiciones generales establecidas por el agente inmobiliario. La información relativa al cálculo de los honorarios del mediador establecida como cláusula del contrato no negociada habrá de ajustarse a los criterios de transparencia –además, de claridad, concreción y sencillez-, cuyo incumplimiento supondría su nulidad de la misma en virtud de lo dispuesto en el art. 83.3 TRLGDCU.

En todo caso, y respecto a la sentencia analizada, la cláusula referida redactada de la manera que sigue, “que las personas que visitan el inmueble y suscriben el documento reconocen y aceptan los siguientes honorarios (IVA no incluido) que estos abonarán a la agencia [...] estos consistirán en el 3% del precio de compraventa con un mínimo de 3.000 euros más IVA”, dudosamente puede sostenerse la falta de superación del control de transparencia.

Por su parte y respecto al control de abusividad no será superado en aquellos casos en los que exista grave desequilibrio entre prestaciones contrario a la buena fe contractual. En la sentencia SAP Cádiz, núm. 52/2021, de 10 marzo analizada, se estima que *al no establecer obligación alguna de la agencia para el comprador y así, del documento, no se extrae encargo o gestión alguna por la inmobiliaria en caso de compra*. No obstante, el tribunal parece olvidar la extensión y las obligaciones asumidas por los agentes inmobiliarios en los contratos de mediación habitual o de *indicación* –indicar al comitente la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o servirle de intermediario-, sin estar obligado a actividad *extra* alguna, a falta de pacto previo. Es más, parece que la sentencia concluye que un contrato de corretaje celebrado entre el agente y el futuro comprador debe aparejar una actividad particular con provecho de éste ejecutada en relación a la compra de vivienda –vid. eg. elevación del contrato privado a escritura pública o inscripción registrar de la transacción-. Como veíamos, este tipo de actuaciones deben ser previamente pactadas con el agente por no formar parte del contrato a falta de pacto.

En todo caso, y aceptando que la cláusula sobre honorarios inserta en la “nota de encargo” firmada por el comprador no supera ni el control de transparencia ni el de abusividad, debemos destacar la solución planteada por la AP de Cádiz y las consecuencias para el predisponente.



Estamos de acuerdo en que la falta de determinación del precio o su posterior nulidad no podría jugar a favor del profesional, de manera que la nulidad de la cláusula relativa al precio supondría la nulidad del contrato en su totalidad. La consecuencia directa de la nulidad contractual supondría la restitución recíproca de prestaciones (art. 1303 Cc). Ante la imposibilidad de ello, y respetando el criterio sentado por el TJUE contrario a la integración contractual a excepción de que resultara más beneficioso para el consumidor<sup>23</sup>, la solución deviene en convertir el contrato en gratuito<sup>24</sup>. De este modo, se consigue este objetivo general y novedoso sostenido entre la doctrina y la jurisprudencia más recientes por el que se produce una especie de depuración de los contratos de adhesión y, en su caso, articulado con condiciones generales predispuestas para el consumidor evitando que los profesionales aprovechen su posición ventajosa en el mercado en perjuicio del consumidor. Sin embargo, sostenemos que este análisis apriorístico y sancionador de los profesionales debería ser meditado de manera más sosegada, principalmente, en relación al control de transparencia teniendo en cuenta el resultado final de sentencias como la presentada en la que el agente inmobiliario queda sin percepción de retribución alguna. La declaración de nulidad de la cláusula del precio del contrato de corretaje por falta de transparencia y su consiguiente expulsión del contrato, convierte al contrato oneroso en un contrato gratuito, pudiendo interpretarse como una supresión de la causa contractual (art. 1274 Cc) que supondría su falta de subsistencia<sup>25</sup>. En casos como el presente, abogamos por poder permitir al agente la recuperación, al menos, de los gastos realizados en su actividad de intermediación, desempeñada conforme a la diligencia profesional exigible y en aplicación analógica del art. 1893 Cc para la gestión de negocios ajenos<sup>26</sup>, y de manera análoga a lo contenido en el art. 25 del Estatuto General de la Abogacía española<sup>27</sup>. Del mismo modo que establece el artículo 1756 del Código

23 STJUE de 3 de marzo 2020 (Asunto C-125/18 Mare Gómez del Moral Guasch vs. Bankia S.A.) que resuelve, en relación al art. 6.1 y 7.1 de la de la Directiva 93/13.

24 En su momento, se planteaba su escasa aplicación práctica de la falta de claridad en la nota de encargo o contrato de corretaje sobre el sujeto obligado al pago de los honorarios por ser la onerosidad del contrato elemento o nota esencial del mismo. RODRÍGUEZ, D., y DE VILLA, R.: *El contrato de corretaje inmobiliario: los agentes de la propiedad inmobiliaria*. Aranzadi, Cizur Menor, 2000, pp. 452-453.

25 Esta misma argumentación se presenta en relación a los contratos de préstamo en los que la falta de transparencia puede suponer la expulsión de la cláusula de interés remuneratorio del contrato, con su consiguiente conversión en contrato gratuito. Expone expresamente el autor que *nadie discutiría que los préstamos bancarios son siempre onerosos. Si anulamos la cláusula que fija el interés retributivo, el contrato pierde su causa y no puede subsistir. No podemos convertir un préstamo oneroso en otro gratuito sin transmutar su causa, ya que se trata de uno de los elementos esenciales del contrato*. RODRÍGUEZ VEGA, L.: "La sentencia del Tribunal de Justicia sobre el IRPH Cajas", Almacén de Derecho, mayo 2020, disponible en: <https://almacendederecho.org/la-sentenciadel-tribunal-de-justicia-sobre-el-irph-cajas> (Consultado en fecha 09/11/2021).

26 [...] el dueño de bienes o negocios que aproveche las ventajas de la misma será responsable de las obligaciones contraídas en su interés, e indemnizará al gestor los gastos necesarios y útiles que hubiese hecho y los perjuicios que hubiese sufrido en el desempeño de su cargo.

27 De este modo, el precepto reza literalmente: *El profesional de la Abogacía tiene derecho a una contraprestación por sus servicios, así como al reintegro de los gastos ocasionados*. Para un mayor desarrollo acerca de la determinación del precio en el contrato de prestación de servicios jurídicos, vid. MATE SATUÉ, L.C.: *La protección de los consumidores en los contratos de servicios jurídicos*, Reus, 2021, pp. 102-108.

Civil italiano en relación al denominado “interés contractual negativo” – “Salvo patti o usi contrari, il mediatore ha diritto al rimborso delle spese nei confronti della persona per incarico della quale sono state eseguite anche se l'affare non è stato concluso”-. Lo contrario supondría atribuir al control de transparencia una *función sancionadora* que no resulta coherente con las funciones propias del derecho patrimonial privado del ordenamiento jurídico nacional.

No podemos finalizar este epígrafe sin alabar los esfuerzos de las Comunidades Autónomas por comenzar a apoyar una mínima reglamentación de este tipo de contratos que permitirá dotar de una mayor seguridad jurídica a este tipo de contratación. Podemos tomar como ejemplo la Comunidad Autónoma de Andalucía y el *Código andaluz de calidad inmobiliaria*, aprobado con apoyo del Consejo Andaluz de Consumo de la Junta de Andalucía, en su sesión plenaria de 27 de septiembre de 2017. Entre las cuestiones más destacadas a las que se obligan los agentes inmobiliarios que se hayan adherido al Código andaluz de calidad inmobiliaria, pueden citarse:

- adhesión voluntaria al Código de las empresas que pretende *sea referencia y protección de los legítimos intereses económicos y sociales de las personas consumidoras y que proporcione a las empresas y profesionales del sector una útil herramienta de trabajo.*
- cumplimiento del deber de *Informar de manera clara veraz y suficiente al consumidor sobre sus derechos y obligaciones*
- exigencia de un contrato por escrito con información mínima<sup>28</sup>

28 Art. 6.1. La empresa o profesional que se adhiera a este Código deberá actuar previo encargo por escrito de la persona que requiera sus servicios de intermediación inmobiliaria, haciéndolo siempre con arreglo a la legislación vigente. Antes de iniciar una oferta de un inmueble, la inmobiliaria suscribirá una nota de encargo o “contrato de encargo de servicios” con el propietario que le encomiende la operación, que le habilitará para publicitarlo y ofertarlo, percibir cantidades o formalizar cualquier precontrato o contrato con terceros. Los profesionales adheridos al presente Código no podrán ofertar o publicitar inmuebles de terceros sin la previa nota de encargo por escrito. Las empresas o profesionales que deseen adherirse al presente Código se comprometen a confeccionar y utilizar la documentación oportuna, independientemente de su calificación jurídica, redactada con claridad, de fácil comprensión y en la que consten, al menos, los siguientes datos:

- Nombre o razón social, número de identificación fiscal o CIF, domicilio social y, en su caso, datos de inscripción el registro mercantil de la empresa / profesional.
- Identidad del propietario del inmueble o, en su caso, representación en la que actúa el firmante del encargo. En su caso acreditación de la representación.
- Plazo de duración del encargo.
- Descripción de la operación encargada.
- Identificación de la finca o fincas, sus datos registrales, cargas, gravámenes y/o afectaciones de cualquier naturaleza, así como el régimen de protección de la vivienda, en su caso, y precio de la oferta. [...]
- Retribución del agente inmobiliario, que sólo podrá consistir, bien en un porcentaje del precio, bien en un importe fijo, y forma de pago.
- Modalidad del encargo y derechos y obligaciones de las partes, con indicación de las facultades concedidas al agente.

- respecto al pago de honorarios, la regla general será que el mismo lo asuma el comitente individualmente (Anexo II). No obstante, permite que, *por el mismo negocio jurídico, se puede percibir retribución de las dos partes de la transacción cuando se trate de servicios diferenciados, siempre que exista transparencia y conste previamente por escrito.*

### C) El papel de la costumbre en la interpretación de la cláusula de honorarios

El papel de la costumbre en los contratos negociados y para la interpretación de las cláusulas pactadas ha sido, en ocasiones y para determinados contratos, determinante. Como afirmara POTHIER<sup>29</sup>, la fuerza del uso es tan grande para la interpretación de las cláusulas pactadas que en todo contrato deben sobreentenderse las cláusulas de uso.

En nuestro ordenamiento jurídico, el papel de la costumbre determinada a través del art. 1287 Cc ha sido matizado. El TS, en su sentencia de 15 de octubre de 1965, se matizó que la previsión del art. 1287 Cc relativa al uso y la costumbre del país, debe ser utilizada para completar el contrato extendiéndolo a todo aquello que, "por ser práctica observada, reiterada y admitida, se cree innecesario consignar expresamente en el texto contractual, sobre materia accesoria y de matiz ejecutivo de lo pactado"<sup>30</sup>. De este modo, la sentencia rechazaba que sobre esta base interpretativa pudiera preverse, por ejemplo, la duración del contrato. Por su parte, DIEZ-PICAZO en un análisis en mayor profundidad del papel de los usos y costumbres en materia contractual distingue la mención del art. 1287 Cc del art. 1258 Cc, cuya función es claramente integradora y no interpretativa. Según observa el autor, del art. 1287 Cc se extraen dos utilidades diversas: una meramente interpretativa y otra supletoria de la común voluntad de las partes contractuales. De este modo, el uso interpretativo tiene como fin último *la búsqueda del sentido real atribuible al contrato* desde un punto de vista subjetivo<sup>31</sup>.

En particular y respecto al contrato de corretaje, la costumbre ha desempeñado un papel importante. El papel de la costumbre de la "plaza" ha sido frecuentemente utilizado para la fijación de los honorarios que tendrán derecho a exigir el agente inmobiliario. Sin embargo, como indica CUADRADO, ni legal ni jurisprudencialmente es exigido como requisitos esencial del contrato la fijación previa del cálculo de la cuantía del premio de la mediación, dejando en manos de la costumbre de la "plaza" la determinación de la cuantía<sup>32</sup>, de acuerdo con las normas generales de la

29 Sobre las 12 reglas de las convenciones, POTHIER, J.R., *Tratado de las obligaciones*, 1761, 2002-2003, pp. 60-65.

30 CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Derecho Civil Español, común y foral. T. III*. Reus, Madrid, 1992, pp. 694-695.

31 En este sentido, señala el autor que la absoluta objetivación del criterio interpretativo de los usos supondría una prácticamente absoluta equiparación entre el criterio interpretativo e integrador de los contratos. DIEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*. T. I., Civitas, Madrid. 1999, pp. 407-408.

32 CUADRADO PÉREZ, C.: "Consideraciones sobre el contrato de corretaje" en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Núm. 704. 2007. pp. 2553-2554.

contratación predispuesta con condiciones generales establecidas por el mediador; la información relativa al cálculo de los honorarios del mediador establecida como cláusula general del contrato habrá de ajustarse a los criterios de transparencia –además de claridad, concreción y sencillez-, cuyo incumplimiento supondría la nulidad de la misma.

En la relativamente reciente STS 2465/2014, de 21 de mayo [Rec. 972/2012], el Alto Tribunal niega la abusividad de la cláusula honorarios sobre la base del acuerdo concertado entre el agente inmobiliario y el cliente comparado con los usos y costumbres negociales del sector; dando una nueva función al papel de la costumbre en este ámbito<sup>33</sup>. En este sentido, los usos y costumbres de la plaza sirven de parámetro comparativo para analizar la posible abusividad del predisponente en la contratación no negociada.

Por otra parte, niega REBOLLEDO VARELA que el papel de la costumbre pueda resultar relevante para estimar al comprador obligado al pago de los honorarios, teniendo presente la interpretación del art. 1257 Cc y parte de la jurisprudencia menor –ej. de la SAP Granada, de 24 de mayo de 2005-, “salvo que acudamos a la doctrina señalada de que el comprador también aprovecha las consecuencias de la intermediación”. Además, para aquellos casos en los que se determine que ambas partes se han beneficiado de la actividad del mediador; la jurisprudencia no parece admitir que el pago de los honorarios por la misma transacción y perfección del negocio jurídico sea duplicado. Más bien, el cobro de la comisión total habría de ser repartido entre ambos –comprador y vendedor-<sup>34</sup>.

La fijación del precio del contrato –honorarios del mediador- a través de los usos y costumbres de la plaza casa difícilmente con la exigencia del deber de información que a todo profesional le es exigible en la contratación con consumidores. Algún autor sostiene que la falta de determinación del precio no podría jugar a favor del profesional, de manera que la carencia de una comisión pactada, debería permitir al juez valorar la actividad efectivamente desplegada “sin que proceda la aplicación automática de un porcentaje sobre el precio final de venta. Tal porcentaje podrá ser si se ha pactado. Pero si no, puede discriminarse en cada caso concreto lo que procede establecer”<sup>35</sup>. De este modo, el acuerdo acerca del porcentaje del precio de venta final puede resultar suficiente para que el consumidor –vendedor- pueda

33 En este caso las partes no sujetaron la retribución de la mediación a la variabilidad de un porcentaje del precio de venta del inmueble, sino a un precio fijo ya determinado. Sin que, por lo demás, dicho precio resultase claramente desproporcionado conforme a los usos y costumbres negociales del sector (un 6,7% frente al 5% habitualmente aplicado en defecto de pacto).

34 En este sentido se pronuncia parte de la doctrina ejemplificando su posición a través de las SAP Cádiz, de 15 de febrero 2005, SAP Asturias, de 23 de septiembre 2003 y SAP Santa Cruz de Tenerife, de 5 de mayo 2006. REBOLLEDO VARELA, A.L.: “Compraventa a través de agente inmobiliario” en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, Núm. 20. 2006.

35 REBOLLEDO VARELA, A.L.: “Compraventa a través de agente inmobiliario” en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, Núm. 20. 2006.

hacerse una idea aproximada, real y comprensible de la cuantía que supondrá el pago de los honorarios a los que se ha vinculado en el contrato de corretaje, del mismo modo que en los contratos de préstamos sometidos a un interés variable, sometemos el precio del contrato a cuantías variables en forma de porcentajes de los índices de referencia (vid. eg. de TAE). Incluso la falta de acuerdo en este sentido y moviéndonos en criterios determinados por el uso o la costumbre de la plaza, parece coherente con los principios de equidad y equilibrio entre las prestaciones, en tanto se trata de un contrato condicionado a la perfección de un contrato de compraventa. El atender a la dificultad y al alcance de la actividad realizada por el mediador para el cálculo de los honorarios, como se apuntaba, solo tendría sentido en las obligaciones de medios y no de resultado<sup>36</sup>.

### III. CONCLUSIONES

La atipicidad del contrato de corretaje en el ordenamiento jurídico español ha generado una amplia litigiosidad permitiendo que la jurisprudencia pueda perfilar las características propias de un contrato tan habitual en el tráfico jurídico. En particular, este estudio parte del análisis de un nuevo planteamiento realizado por la SAP Cádiz, núm. 52/2021, de 10 marzo [Rec. 250/2020], introduciendo el control de transparencia al que estima que debe someterse el clausulado de las “notas de encargo para compra o alquiler” firmadas por el futuro comprador. Sobre la base del análisis realizado, podemos exponer las siguientes conclusiones:

I.- Adquirirá especial relevancia la determinación de la naturaleza jurídica de la “nota de encargo para la compra o alquiler” firmada por el futuro comprador. En este sentido, la sentencia califica el documento como un contrato de adhesión celebrado con el futuro comprador y predispuesto por la Agencia inmobiliaria. No obstante, parece incurrir en cierta contradicción su propia calificación de la “nota de encargo” como una simple “hoja de visitas”.

A nuestro modo de entender, la firma de la hoja de visitas no supone, *per se*, la celebración de un contrato de corretaje, como indica la SAP Ourense, núm. 4/2015, de 12 enero. Entendemos que esta opinión no es pacífica entre la jurisprudencia –vid. eg. SAP Valencia núm. 17/2012, de 18 enero- por una causa fácilmente comprensible. Y es que, sin perjuicio de que el título del documento puede ser indiciario de la intención de ocultar la realidad por parte del profesional y la confusión en que pudiera incurrir el consumidor, lo verdaderamente relevante

36 Tampoco ha de reputarse incompatible con el deber de información sobre el importe de los honorarios que pesa sobre el agente, puesto que en el momento del encargo se puede y debe informar al vendedor del porcentaje de comisión que va aplicar, y, dado que el precio de venta que en principio ha de servir de base a dicho porcentaje se fija en ese momento, el oferente puede conocer ya entonces la cantidad aproximada que tendrá que abonar al agente en concepto de honorarios. TASENDE CALVO, J.J.: “El contrato de mediación inmobiliaria en la compraventa de vivienda” en *Actualidad Civil*. Núm. 21. 2008. p. 2320.

es el contenido del documento y su necesario análisis en orden a determinar la naturaleza jurídica del mismo.

Conforme a los hechos narrados en la sentencia, el documento no parece ajustarse ciertamente a la firma de una "hoja de visitas", y no simplemente por la calificación que el mediador le otorga, sino por su propio contenido.

2.- Para que la "nota de encargo para compra o alquiler" suponga una nueva relación contractual entre las partes –futuro comprador y mediador-, será necesario determinar que el futuro comprador obtiene un provecho y se beneficia de la actividad desempeñada por el mediador. Son ejemplos de actuaciones del mediador que pueden beneficiar y aprovechar al comprador, el envío de información por parte del mediador a ese tercero, gestiones de tipo registral o notarial, etc., ya que superan las labores propias del mediador. A ello, pueden añadirse las gestiones sobre la financiación en favor del comprador, llegando más allá de la simple intermediación.

La clara relación bilateral entre el comitente y el agente inmobiliario solo será desnaturalizada si se acreditara que la parte compradora o interesado en la compra aceptó formar parte de ese -previo contrato de mediación existente entre la vendedora y la demandante. Por otra parte, también servirá el abono de la comisión ya pactada que se suscribió un nuevo contrato por la parte compradora para esta desnaturalización. De este modo, se constataría que la agencia ha llevado a cabo una actuación de intermediación distinta de la ya encargada por la vendedora y que ésta se obligaba a remunerar.

En este sentido, lo verdaderamente relevante y cuya preocupación se ha manifestado en recientes sentencias es la determinación y análisis sobre el consentimiento válidamente prestado por el tercero o comprador. Como indicábamos, este consentimiento del futuro comprador para formar parte del contrato de mediación celebrado previamente por el vendedor y agente inmobiliario o a concertar una nueva relación contractual con el agente fue analizado en la SAP Valencia núm. 17/2012, de 18 enero. En este sentido, se nos plantean diversas dificultades objeto de análisis en relación a su calificación como contrato de adhesión sometido, además, a la LCGC y cuya protección al consumidor queda determinada en el TRLGDCU. En particular y atendiendo a la falta de negociación con el mediador sobre el precio del contrato u honorarios a percibir en caso de perfección del contrato, la principal dificultad radica en el análisis de la superación o no del control de transparencia y control de abusividad de la cláusula relativa al precio del contrato.

En primer término y en relación al control de transparencia, el tribunal deberá comprobar la acreditación de la información adecuada y con carácter previo al

acuerdo de voluntades suministrada por el mediador. En particular, nos interesa en este punto que esa información sea referida a la carga económica derivada de la firma del documento aportado y firmado. Tradicionalmente, los usos y la costumbre de la plaza han servido como criterio interpretativo a los tribunales para la determinación del precio del contrato. No obstante, ello no casa con el deber del mediador o agente inmobiliario en el marco de una relación contractual celebrada con un consumidor. Por ello, en la actualidad y, en particular, como refleja la STS 2465/2014, de 21 de mayo [Rec. 972/2012], el Alto Tribunal niega la abusividad de la cláusula honorarios sobre la base del acuerdo concertado entre el agente inmobiliario y el cliente comparado con los usos y costumbres negociales del sector, dando una nueva función al papel de la costumbre en este ámbito. En este sentido, los usos y costumbres de la plaza sirven de parámetro comparativo para analizar la posible abusividad del predisponente en la contratación no negociada.

Por su parte y respecto al control de abusividad no será superado en aquellos casos en los que exista grave desequilibrio entre prestaciones contrario a la buena fe contractual. En la sentencia SAP Cádiz, núm. 52/2021, de 10 marzo analizada, se estima que “al no establecer obligación alguna de la agencia para el comprador y así, del documento, no se extrae encargo o gestión alguna por la inmobiliaria en caso de compra”. No obstante, el tribunal parece olvidar la extensión y las obligaciones asumidas por los agentes inmobiliarios en los contratos de mediación habitual o de indicación –indicar al comitente la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o servirle de intermediario-, sin estar obligado a actividad *extra* alguna, a falta de pacto previo. Se trata de una obligación de resultado la asumida por el agente mediador, por lo que, a falta de pacto en contrario, la perfección del contrato de compraventa entre el comprador y propietario del inmueble determinará la obligación del pago de honorarios al intermediario que facilitara esa transacción. El mediador no está obligado a llevar a cabo gestión alguna en caso de compra si esta gestión no ha sido pactada previamente.

En este sentido, no creemos acertado el análisis del clausulado contractual llevado a cabo por el tribunal y, en concreto, respecto a la cláusula del precio del contrato. No parece plausible defender que esta cláusula no supera el control de transparencia que, por sí misma, ya supondría su nulidad en aplicación del art. 83.3 TRLGDUC. Siendo así, como en todos aquellos supuestos en los que la jurisprudencia comienza a estimar la falta de transparencia como fundamento de la consiguiente nulidad de la cláusula –no así del contrato-, las consecuencias jurídicas que dimanen de ello deben hacernos reflexionar. A nuestro modo de ver, el objetivo, *a priori*, bondadoso por el que “depurar” los clausulados contractuales no transparentes del conjunto del mercado en una sociedad de libre mercado casa difícilmente. Más aún, si pensamos en las consecuencias jurídicas que, para el profesional, comporta la declaración de nulidad de la cláusula y consiguiente

conversión del contrato ejecutado en gratuito. Ya que, como ejemplifica el caso objeto de análisis, el profesional ni siquiera tendrá la opción de obtener lo que en la doctrina italiana ha sido calificado como "interés contractual negativo" al amparo del artículo 1756 del Codice Civile poder obtener el reembolso de los gastos ocasionados en el desempeño de su actividad.

La progresiva objetivación de la función de control de transparencia por la que depurar las cláusulas que no resultan comprensibles para el consumidor encomendada al control judicial, lleva a que, en casos como el analizado en los que la nulidad de la cláusula por falta de transparencia provoca la conversión del contrato ejecutado en gratuito, el profesional resulta "sancionado" por no preverse, ni siquiera, el reembolso de los gastos que el ejercicio de su actividad profesional le hubieran generado. Esto ocurre, incluso, aunque para el consumidor no se haya demostrado perjuicio patrimonial efectivamente causado por considerarse que la falta de transparencia del clausulado ya comporta *per se*, un perjuicio merecedor de compensación para el consumidor. Por el momento, queda por desarrollar en profundidad el fundamento del control de transparencia en el seno de nuestro ordenamiento jurídico por el que buscar su encaje en el sistema y, en particular, en relación a las consecuencias jurídicas que la declaración de nulidad del clausulado contractual comporta.

3.- Siendo conscientes de lo improbable de una inminente tipificación del contrato de corretaje en nuestro ordenamiento jurídico, los Colegios profesionales están comenzado a realizar una importante tarea en este sentido. Uno de los ejemplos más relevantes lo encontramos en el *Código andaluz de calidad inmobiliaria* aprobado con apoyo del Consejo Andaluz de Consumo de la Junta de Andalucía, en su sesión plenaria de 27 de septiembre de 2017. Entre las cuestiones más destacadas a las que se obligan los agentes inmobiliarios que se hayan adherido al Código andaluz de calidad inmobiliaria, pueden citarse:

- adhesión voluntaria al Código de las empresas que pretende *sea referencia y protección de los legítimos intereses económicos y sociales de las personas consumidoras y que proporcione a las empresas y profesionales del sector una útil herramienta de trabajo.*
- cumplimiento del deber de "Informar de manera clara veraz y suficiente al consumidor sobre sus derechos y obligaciones"
- exigencia de un contrato por escrito con información mínima
- respecto al pago de honorarios, la regla general será que el mismo lo asuma el comitente individualmente (Anexo II). No obstante, permite que, "por el mismo negocio jurídico, se puede percibir retribución de las dos partes



de la transacción cuando se trate de servicios diferenciados, siempre que exista transparencia y conste previamente por escrito”.

Quedamos, por lo demás, a la espera de la nueva Ley de Vivienda cuya previsible aprobación se producirá en las próximas semanas, dejando a salvo la posible controversia que ésta pueda generar en relación a la vulneración del ámbito competencial atribuido a las CCAA. Parece tratarse de una Ley en la que se resolverá una de las cuestiones fundamentales tratadas en este artículo, de manera relativa. Del mismo modo que el nuevo art. 20.I LAU reformado por el Real Decreto-ley 7/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler introdujo la previsión por la que “los gastos de gestión inmobiliaria y de formalización del contrato serán a cargo del arrendador, cuando este sea persona jurídica”, la nueva Ley de Vivienda puede introducir la imputación del pago de honorarios al agente inmobiliario por la venta del inmueble al propietario, siempre que el propietario sea persona jurídica.

## BIBLIOGRAFÍA

CABEZUELO ARENAS, A.L.:

- "Pacto de exclusividad en el contrato de mediación inmobiliaria. No inclusión burlada por cláusula abusiva incorporada unilateralmente por la agencia. Comentario a la SAP de Madrid, núm. 152/2016, de 29 de marzo 2016" en *Revista Aranzadi Doctrinal*, Núm. 10. 2016.
- "No es abusivo pactar que la agencia inmobiliaria percibirá una suma equivalente a sus honorarios en concepto de indemnización si se vulnera un pacto de doble exclusiva. Pero ... ¿podría serlo que el profesional penalizara eternamente la venta directa o con otro mediador, caducada ya su exclusiva, sin más especificaciones?" en *Revista Aranzadi Doctrinal*. Núm. 8. 2019.

CASTÁN TOBEÑAS, J.: *Derecho Civil Español, común y foral. T. III*. Reus, Madrid, 1992.

CUADRADO PÉREZ, C.: "Consideraciones sobre el contrato de corretaje" en *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, Núm. 704. 2007.

DIEZ-PICAZO, L.: *Fundamentos del Derecho civil patrimonial, Vol. II*. Civitas, Madrid, 2008

GARCÍA-VALDECASAS ALEX, F.J.: *La mediación inmobiliaria*, Aranzadi, Cizur Menor, 1998.

MACANÁS G.: *El contrato de mediación –o de corretaje–*, Wolters Fluwer, Madrid, 2015.

PANIZA FULLAAN, A.: "Contrato de agencia y/o contrato de mediación: perfección y derecho al cobro de la comisión pactada (A propósito de la STS 9 de noviembre de 2011)", en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, Núm. 5. 2012.

POTHIER, J.R.: *Tratado de las obligaciones*, 1761, 2002-2003.

REBOLLEDO VARELA, A.L.: "Compraventa a través de agente inmobiliario" en *Revista Doctrinal Aranzadi Civil-Mercantil*, Núm. 20. 2006.

RODRÍGUEZ, D., y DE VILLA, R.: *El contrato de corretaje inmobiliario: los agentes de la propiedad inmobiliaria*. Aranzadi, Cizur Menor, 2000.

RODRÍGUEZ RUÍZ DE VILLA, A.: *Manual de Derecho Mercantil*. 2ª edic. Publicaciones de la Universidad Pontificia Comillas, Madrid, 2003.

RODRÍGUEZ VEGA, L.: "La sentencia del Tribunal de Justicia sobre el IRPH Cajas", Almacén de Derecho, mayo 2020, disponible en: <https://almacenederecho.org/la-sentenciadel-tribunal-de-justicia-sobre-el-irph-cajas>

SANPONS SALGADO, M.: *El contrato de corretaje*. Montecorvo, Madrid, 1965.

SEMPERE NAVARRO, A.: "Carácter abusivo del pacto de exclusividad (A propósito de la STS 263/2019, de 10 de mayo)" en *Revista Aranzadi Doctrinal*, Núm. 8/2019.

TASENDE CALVO, J.J.: "El contrato de mediación inmobiliaria en la compraventa de vivienda" en *Actualidad Civil*. Núm. 21. 2008.

