EL CONSUMIDOR EN LOS CONTRATOS INMOBILIARIOS

Daniel Echaiz Moreno (*)

1. LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA EN EL PERÚ.-

La actividad inmobiliaria sufrió un serio revés a nivel internacional[1] con la crisis hipotecaria *subprime*[2] que remeció Estados Unidos de América en octubre del 2007. Sin embargo, en el Perú la actividad inmobiliaria se encuentra *in crescendo*, con zonas *top* en la ciudad de Lima que van desde el centro financiero de San Isidro hasta la zona comercial de La Victoria[3] y

(*) Doctorando en Derecho y magíster en Derecho de la Empresa por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Abogado *summa cum laude* por la Universidad de Lima. Catedrático de las Facultades de Derecho de la Universidad de Lima, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Universidad ESAN y Universidad San Ignacio de Loyola y de la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Socio fundador de Echaiz Estudio Jurídico Empresarial. Miembro asociado del Instituto Peruano de Derecho Mercantil. Web page: www.echaiz.com · E-mail: daniel@echaiz.com

1 "El sector de la construcción está golpeado. Los garrotazos los ha recibido, principalmente, de la recesión económica mundial y de los cambios en las condiciones de crédito de los bancos". Cfr. "¿Crisis inmobiliaria?". En: Revista Vistazo. Quito, 2 de julio del 2009, http://www.vistazo.com/ea/pais/?eImpresa= 1005

2 "Un crédito *subprime* es una modalidad crediticia del mercado financiero de Estados Unidos que se caracteriza por tener un nivel de riesgo de impago superior a la media del resto de créditos". Cfr. "Subprime lending". En: Portal de U.S. Department of Housing and Urban Development. Washington, http://www.hud.gov/offices/fheo/lending/subprime.cfm (traducción libre).

3 "… nueve son los distritos que cuentan con el privilegio de poseer las zonas más caras de la ciudad, atractivo que se empieza a multiplicar. Se trata de Los Olivos, La Victoria, Surco, Miraflores, Magdalena, San Isidro, San Miguel, Barranco y Chorrillos…". En el caso del jirón Gamarra en el distrito de La Victoria ha llegado a venderse a US$ 10 mil el metro cuadrado, por

es que "desde inicios de la presente década, el sector inmobiliario peruano ha experimentado un auge significativo, en un entorno de expansión general de la actividad económica"[4].
Por su parte, las entidades bancarias promocionan los créditos hipotecarios, arguyendo la estabilidad económica del país, tal como lo explica Walter Bayly, gerente general del Banco de Crédito, cuando dice: "Realmente hoy es un buen momento para tomar crédito hipotecario a tasas de interés históricamente bajas. Su costo promedio actual en el sistema financiero es de 9% anual. Actualmente, las personas que pertenecen al estrato C pueden financiar la adquisición de su vivienda a tasas de 8% y 10% anual, niveles muy parecidos a los que se ofrecen a los estratos de altos ingresos"[5].

Si a ello le agregamos que "un departamento que es comprado -con financiamiento hipotecario- cuando aún está en planos o en la etapa de pre-venta del proyecto habitacional puede costar hasta 15% menos que uno ya terminado"[6] y que los créditos hipotecarios en soles han crecido a una tasa anual de 47% en el primer trimestre del 2010, entonces tiene sentido que constructoras multinacionales se interesen en inmobiliarias locales, lo que se aprecia por ejemplo en la operación relativamente reciente mediante la cual la compañía mexicana Ingenieros Civiles Asociados (ICA) adquirió más de 21 millones de acciones de Los Portales por un valor superior a los US$ 11 millones, lo que le da la titularidad del 50% del accionariado[7].

---

lo que se erige en la zona más costosa de todas. Cfr. "Gamarra y San Isidro son las zonas top de Lima". En: Diario Gestión. Lima, 6 de mayo del 2010, p. 2.

4 "La demanda de viviendas se ha visto favorecida por diversos factores: (i) el aumento de los ingresos de las familias, (ii) mayores facilidades crediticias para adquirir una vivienda… y (iii) el déficit habitacional que existe en el Perú. Por el lado de la oferta, el sector inmobiliario se muestra atractivo debido a: (i) la rentabilidad que ofrece y (ii) la mayor proporción de viviendas que se venden antes de terminadas, lo que reduce el costo financiero del constructor". Cfr. Situación Inmobiliaria Perú. Lima, Servicios de Estudios Económicos del BBVA Banco Continental, agosto del 2008, p. 3.

5 "BCP: Es el momento ideal para tomar una hipoteca". En: Diario Gestión. Lima, 5 de mayo del 2010, ps. 16 y 17 (entrevista a Walter Bayly). Desde inicios del 2010 se leían textos similares; por ejemplo: "Los bancos creen que es el momento ideal para financiar la compra de una vivienda, en vista de las bajas tasas de interés que hoy se ofrecen en los créditos hipotecarios. «Es el momento adecuado para tomar una hipoteca, pese a que dicen que podría haber margen para que sigan bajando las tasas de interés», afirmó el gerente de estudios económicos de Scotiabank, Guillermo Arbe". Cfr. "Bancos creen que es momento ideal para tomar hipotecas". En: Diario Gestión. Lima, 28 de enero del 2010, p. 15.

6 Cfr. "Un departamento en planos cuesta 15% menos que terminado". En: Diario Gestión. Lima, 26 de abril del 2010, p. 23.

7 "Tras la compraventa de acciones entre LP Holding e Ingenieros Civiles Asociados (ICA) de México por Los Portales S.A., se supo que esta incursión permitirá a la empresa del Grupo Raffo potenciar oportunidades en los rubros de vivienda, estacionamiento, hoteles e infraestructura". Cfr. "Los Portales será el brazo local de la mexicana ICA". En: Diario Gestión. Lima, 3 de mayo del 2010, p. 15.

El desarrollo de la actividad inmobiliaria en el Perú ha redefinido el tradicional y conservador mundo de los Derechos Reales, rescatando antiguas instituciones como el derecho de superficie, incorporando nuevas instituciones como la multipropiedad y acercándose a emergentes y modernas figuras contractuales como los contratos de *leasing* inmobiliario, *lease-back* inmobiliario, *shopping center*, *management* inmobiliario, *real estate service* y *real estate consulting*, así como los contratos de *engineering* y B.O.T. (*build, operate and transfer*) en modalidades llave en mano, a suma alzada, etc.

Lo expuesto demuestra pues que la actividad inmobiliaria se tecnificó, volviéndose más compleja y entonces la asimetría informativa es potencialmente más aguda, de ahí que el Código de Protección y Defensa del Consumidor (Ley Nº 29571) se preocupe en regularla en el Capítulo IV (Productos o servicios inmobiliarios) dentro del Título IV (La protección del consumidor en productos o servicios específicos), dedicándole cinco artículos: 76 (Protección del consumidor en contratos inmobiliarios), 77 (Información mínima en el proceso de compra), 78 (Información mínima del contrato de compraventa), 79 (Obligación de saneamiento del proveedor) y 80 (Servicio posventa), siendo que ahora nos ocupa el análisis y el comentario del primero de estos artículos.

"***Artículo 76. Protección del consumidor en contratos inmobiliarios.-***

El derecho del consumidor a la información obliga al proveedor de productos y servicios inmobiliarios a informar sobre las características del inmueble que está adquiriendo así como a proporcionar toda aquella documentación que acredite la existencia de autorizaciones municipales, el área del inmueble, el proceso de titulación, habilitación urbana, saneamiento, materiales empleados en la construcción y en los acabados, inscripciones registrales del terreno y Declaratoria de Fábrica o de Edificación, reglamento interno, independización y toda aquella documentación relevante."

Desde ya una crítica que aflora en base a lo referido anteriormente: la actividad inmobiliaria no se reduce a contratos de compraventa de bienes inmuebles, como parece entenderlo el legislador, sino que hoy en día conoce diversas modalidades contractuales que superan el tradicionalmente privilegiado esquema de la compraventa.

2. LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS.-

Habiéndonos referido en las líneas anteriores al nutrido abanico de operaciones inmobiliarias que actualmente se realizan en el mercado, vamos a conceptualizar brevemente cada una de ellas.

La superficie es el derecho real mediante el cual el superficiario goza de la facultad de tener temporalmente una construcción en propiedad separada sobre o bajo la superficie del suelo, su duración máxima es de 99 años y, a su vencimiento, el propietario del suelo adquiere la propiedad de lo construido reembolsando su valor, salvo pacto en contrario. Regulado en los artículos 1030 al 1034 del Código Civil, se trata del desmembramiento de la propiedad predial puesto que, como estipula el artículo 954 del mismo texto legal, la regla general es que "la propiedad del predio se extiende al subsuelo y al sobresuelo, comprendidos dentro de los planos verticales del perímetro superficial"; la excepción a ello es la edificación en terreno ajeno cuando quien no es propietario de dicho terreno tiene el derecho de construir sobre o bajo ese terreno.

La multipropiedad es también un derecho real mediante el cual se tiene un derecho de propiedad *sui géneris* que confiere un derecho temporal y periódico sobre un bien inmueble o, mejor aún, sobre alguno de los bienes inmuebles de un conjunto de ellos; en realidad, la propiedad es sobre derechos y acciones, más que sobre un bien. Para el artículo 1 de la norma que lo regula, esto es el Decreto Legislativo Nº 706, los titulares de un establecimiento turístico de tiempo compartido gozan del derecho de copropiedad afectado al disfrute periódico y exclusivo hasta por el plazo de 30 años renovables, de modo que durante el plazo contractual los titulares podrán donar, transferir, legar y realizar cualquier otro acto jurídico. Empero no se trata de una copropiedad porque en ésta todos los copropietarios tienen el derecho de uso del bien al mismo tiempo, mientras que en la multipropiedad cada multipropietario tiene el derecho de uso exclusivo del bien durante cierto período de tiempo; asimismo, en la copropiedad, no podría arrendarse el bien más que con el consentimiento unánime de todos los copropietarios, mientras que en la multipropiedad cada multipropietario podría arrendar el bien al cual tiene derecho, durante el período que le corresponda. Tampoco se trata de un arrendamiento porque en éste el arrendatario no es propietario y, por consiguiente, necesita autorización del propietario por ejemplo para sub-arrendar, mientras que en la multipropiedad el multipropietario sí es propietario,

teniendo como tal el derecho de arrendar el bien que le hubiese sido asignado, durante el período que le corresponda.

El *leasing* inmobiliario (o *leasing* habitacional[8], como se le denomina en Colombia) es el contrato que tiene por objeto la locación de bienes inmuebles por una empresa locadora para el uso por la arrendataria, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor de dicha arrendataria de comprar los referidos bienes por un valor pactado. Le es aplicable el Decreto Legislativo Nº 299 que regula el arrendamiento financiero y constituye un mecanismo básico de financiamiento para la adquisición de bienes inmuebles, siendo especialmente atractivo cuando el bien materia de la operación genera frutos mediante su inmediata explotación económica en el mercado, por ejemplo usándolo como local comercial para el desarrollo de una actividad económica.

El *lease-back* inmobiliario es una variante del *leasing* mediante el cual la empresa locadora adquiere un bien inmueble para luego entregárselo en arrendamiento al antiguo propietario, mediante el pago de cuotas periódicas y con opción a favor del arrendatario de comprar dicho bien por un valor pactado. También es de aplicación el Decreto Legislativo Nº 299 que regula el arrendamiento financiero, específicamente el artículo 27, y constituye un mecanismo de financiamiento apalancado porque los activos inmobiliarios sirven como una palanca (fuente) para obtener financiamiento.

El *shopping center* es el contrato mediante el cual el operador de un edificio de grandes dimensiones e integrado por una serie de locales comerciales otorga sobre éstos determinados derechos de explotación económica a favor de ciertas empresas que comercializan productos o servicios con los clientes que ingresan libremente a dicho edificio, sometiéndose estas empresas a las reglas de organización interna del operador. Al tratarse de un contrato atípico son las partes contratantes quienes establecen las reglas, las cuales incluso se refieren al nivel de ventas, el horario de atención y la decoración de los locales comerciales y del centro comercial, entre otros asuntos.

El *management* inmobiliario es el contrato por el cual la empresa gerenciada, que es propietaria de un bien inmueble, otorga a la empresa

[8] Cfr. Valenzuela Gruesso, Mauricio. "Análisis constitucional del leasing habitacional en Colombia". En: Foro de Derecho Mercantil. Bogotá, Editorial Legis, julio-septiembre del 2004, Nº 4, ps. 123 a 134.

gerenciante las facultades de explotación económica de dicho bien inmueble, en atención a su expertise y a cambio de una participación económica, lo que actualmente se da por ejemplo en cuanto a los centros de negocios y los hoteles. Carece también de regulación normativa y pretende la especialización de los negocios para la maximización de los activos en el mercado. Suele venir acompañado de los contratos de *real estate service* y *real estate consulting*, a efectos de ofrecer servicios o consultoría, respectivamente, en torno a bienes raíces.

El *engineering* es el contrato por el cual una empresa de ingeniería se obliga frente al dueño de la obra a elaborar un proyecto inmobiliario (y, eventualmente, a realizarlo) a cambio de una retribución. Tiene por objeto las prestaciones intelectuales consistentes en conocimientos contenidos en planos, esquemas y/o dibujos para la realización de una edificación o instalación industrial. No se encuentra específicamente regulado y, supletoriamente, serán de aplicación las normas del Código Civil en materia de contratos de locación de servicios y obra, según corresponda.

El B.O.T. son las siglas de *build, operate and transfer* que identifican las principales prestaciones del contrato mediante el cual el agente privado construye a su costo una obra encargada por el Estado, es el operador de ella durante cierto tiempo en el cual recupera su inversión y, finalmente, la transfiere al Estado al vencimiento del plazo contractual. Constituye un esquema de financiamiento inmobiliario a favor del Estado para obras de infraestructura de especial envergadura y elevado costo, que aún no se encuentra tipificado en la normatividad.

3. EL PROVEEDOR INMOBILIARIO.-

De acuerdo al acápite 2 del artículo IV del Título Preliminar del mencionado Código de Protección y Defensa del Consumidor y en atención a la norma aquí glosada, son proveedores las personas naturales o jurídicas que de manera habitual prestan servicios de cualquier naturaleza a los consumidores finales. Encaja entonces en dicho concepto el agente inmobiliario, el mismo que requiere estar inscrito en el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento para su actuación formal en el mercado, siendo definido en el artículo 2 inciso I de la Ley del Registro del Agente Inmobiliario (Ley Nº 29080) concordado con el artículo 3 inciso a) del Reglamento (Decreto Supremo Nº 004-2008-Vivienda) como la persona natural o jurídica, formalmente reconocida por el Estado a través de su inscripción en dicho registro administrativo, que

realiza operaciones inmobiliarias (relacionadas con la compraventa, el arrendamiento, el fideicomiso o cualquier otro contrato traslativo de dominio, uso o usufructo de bienes inmuebles, así como la administración, la comercialización, la asesoría y la consultoría sobre los mismos) a cambio de una contraprestación económica en el territorio nacional.

La condición de agente inmobiliario puede recaer tanto en una persona natural como en una persona jurídica, variando los requisitos para su inscripción ante el Registro del Agente Inmobiliario, en uno y otro caso. Cuando alude a la persona jurídica, ésta debe ser debidamente constituida e inscrita ante Registros Públicos, no restringiéndose ella a una sociedad anónima, por lo que perfectamente sería válido que se organice -por ejemplo- como una asociación o una empresa individual de responsabilidad limitada.

El reconocimiento formal del Estado se refiere a su condición de agente inmobiliario, la misma que se logra con su inscripción ante el Registro del Agente Inmobiliario, cuando se cumplen los requisitos legales. Distíngase la calificación de agente inmobiliario de la calificación de persona jurídica; ésta se consigue con su inscripción ante Registros Públicos, mientras que aquélla se consigue con su inscripción ante el Registro del Agente Inmobiliario. Podría conseguirse lo primero, mas no lo segundo si es que no se cumplen con los requisitos establecidos en la legislación de la materia[9].

Contractualmente, el agente inmobiliario celebra un contrato de corretaje inmobiliario con el intermediado, siendo las principales características de dicho contrato las siguientes: es atípico (pues no está regulado en la ley), es nominado (conociéndosele a nivel nacional e internacional como corretaje inmobiliario), es de prestaciones recíprocas (entre el agente inmobiliario y el intermediado), es de ejecución diferida (porque se extiende por el plazo pactado), es informal (en tanto no existe una forma específica prescrita por la normatividad) y es oneroso (pues el agente inmobiliario cobra un honorario de éxito que usualmente es porcentual al precio de la operación).

[9] Para un extenso análisis acerca de los efectos de la cancelación del registro administrativo de una persona jurídica cfr. Echaiz Moreno, Daniel. "¡¡Disolver, disolver!! La cancelación del registro administrativo de una persona jurídica y su supuesta disolución (Comentario a la STC Exp. Nº 009-2007-PI/TC y otra)". En: Gaceta Constitucional. Lima, Editorial Gaceta Jurídica, marzo del 2008, Tomo 3, ps. 349 a 387.

Los bienes inmuebles son, teóricamente, aquellos que no pueden moverse o trasladarse, como un edificio o un terreno. Sin embargo, aquí rige el concepto legal ofrecido por el Código Civil, en cuyo artículo 885 se enumeran los siguientes: el suelo, el subsuelo y el sobresuelo; el mar, los lagos, los ríos, los manantiales, las corrientes de agua y las aguas vivas o estanciales; las minas, las canteras y los depósitos de hidrocarburos; los diques y los muelles; las concesiones para explotar servicios públicos; las concesiones mineras obtenidas por particulares; los derechos sobre inmuebles inscribibles en el Registro; y los demás bienes a los que la ley les confiere tal calidad. Mediante la sexta disposición final de la Ley de la Garantía Mobiliaria (Ley Nº 28677) se eliminaron de la redacción original: las naves y aeronaves; los pontones, plataformas y edificios flotantes; y las estaciones y vías de ferrocarriles y el material rodante afectado al servicio.

La relación contractual y de consumo entre el proveedor inmobiliario y el cliente inicia con la oferta o la invitación a ofrecer, según sea el caso. La oferta es "toda propuesta verbal o escrita, conocida por el destinatario, que tiene por finalidad la celebración de un contrato sobre un bien inmueble". No se restringe pues a una formalidad escriturada, sino que se hace extensiva incluso a la propuesta verbal. Tiene que ser conocida por el destinatario, siguiéndose entonces la teoría de la cognoscibilidad y, a tenor de lo prescrito en el artículo 1374 del Código Civil, la oferta se considera conocida -en principio- en el momento en que llega a la dirección del destinatario. Desde la perspectiva contractual, la oferta debe ser recepticia (es decir, dirigida a alguien determinado), ya que de lo contrario (si es una oferta al público) califica como invitación a ofrecer, a la luz del artículo 1388 del citado Código Civil, en cuyo primer párrafo se lee: "La oferta al público vale como invitación a ofrecer, considerándose oferentes a quienes accedan a la invitación y destinatario al proponente". Asimismo, la oferta debe ser suficiente, de modo tal que un simple sí permita concluir el contrato; de ser insuficiente estaríamos ante una invitación a ofrecer o, en su caso, ante un contrato preparatorio.

El intermediado o cliente es el consumidor final, esto es la persona natural o jurídica que contrata onerosamente el servicio del agente inmobiliario con el objeto de realizar operaciones inmobiliarias, es decir, se trata del cliente del agente inmobiliario. En virtud del contrato celebrado entre el intermediado y el agente inmobiliario, aquél se obliga a celebrar el contrato que corresponda con quien éste lo hubiese contactado, siempre que se cumplan las condiciones pactadas; esto significa que, por ejemplo, si un agente inmobiliario contacta al vendedor de una casa con un potencial

comprador y aquél se niega *injustificadamente* a celebrar el respectivo contrato de compraventa, dicho agente inmobiliario podría demandarlo por los daños irrogados, sin perjuicio del cobro de sus honorarios profesionales. Por consiguiente, será menester que el agente inmobiliario se asegure que en el contrato celebrado con su cliente se especifiquen los requerimientos de la operación, las obligaciones tanto del intermediado como del intermediario, el monto de sus honorarios (que podrían ser un pago fijo más un eventual pago porcentual por éxito de la operación), etc.

El Estado acredita al agente inmobiliario a través de su inscripción ante el mencionado Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. De acuerdo al artículo 6.1 del citado Reglamento, la inscripción es obligatoria para las "personas naturales o jurídicas que realizan operaciones inmobiliarias dentro del territorio nacional, a cambio de una contraprestación económica", entendiéndose que hay habitualidad en la actividad comercial y que la misma es onerosa. La acreditación tiene una cuestionada vigencia de tres años[10], computada a partir de la fecha del registro, por lo que deberá procederse a la renovación sucesiva cada tres años. El trámite de inscripción (y, en su caso, de renovación) es gratuito.

Como bien señala el artículo 5 de la referida Ley del Registro del Agente Inmobiliario, "el registro constituye el reconocimiento estatal de la idoneidad del agente inmobiliario para desarrollar actividades de intermediación inmobiliaria y busca dotar de seguridad jurídica a las operaciones en que éste interviene". En efecto, el Estado asume su rol regulador, procurando la formalización del corretaje inmobiliario, mediante parámetros mínimos de exigencia para la realización de actividades comerciales en el ámbito de los bienes raíces. Por su parte, será necesario que los actores del mercado (como los vendedores y los compradores de bienes inmuebles) asuman también su tarea, contratando con agentes inmobiliarios que cuenten con registro vigente, de manera tal que será el

[10] Arduo debate existió respecto a si la acreditación debía ser perpetua (como la colegiación de los abogados en el Perú) o temporal (como la colegiación de los médicos en España). De manera salomónica se dispuso que la acreditación sea temporal, pero que la renovación sea meramente formal (no hay una evaluación del agente inmobiliario, sino una constatación de habilidad y actualización de datos). Lo cuestionable es que el plazo de vigencia de la inscripción se haya establecido en el Reglamento (en su artículo 9: "La inscripción en el Registro tendrá una vigencia de tres años, computados a partir de la fecha de Registro") y no en la Ley, acaso creyéndose suficiente lo estipulado en el segundo párrafo de su artículo 9: "El funcionamiento del Registro del Agente Inmobiliario será regulado en el reglamento de la presente Ley".

propio mercado que depurará el actual universo de agentes inmobiliarios, desterrando a los informales y propiciando la mayor formalización.

El Estado ha edificado un completo sistema de acreditación estatal del agente inmobiliario a través del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, que actúa por intermedio de la Dirección Nacional de Vivienda y del Comité de Registro. Para ello crea un Registro del Agente Inmobiliario, establece un Libro de Registro, aprueba el Formulario de Inscripción y Renovación, establece un procedimiento sancionador y celebra convenios con instituciones educativas acreditadas que ofrecen el Curso de Especialización para Agentes Inmobiliarios.

Así, el agente inmobiliario asume una serie de deberes -a tenor del artículo 7 de la Ley-, tales como actuar en los contratos sobre bienes inmuebles, bajo los principios de la buena fe y la transparencia; asesorar al intermediado en la evaluación comercial para estimar, cuantificar y valorar los bienes, servicios, derechos y obligaciones que se sometan a su consideración; proponer al intermediado información veraz acerca de los negocios en los que interviene, con claridad, precisión y exactitud; y advertir, orientar y explicar al intermediado acerca del valor y las características de los bienes y las consecuencias de los actos que realicen. El artículo 11 del Reglamento agrega los deberes de celebrar por escrito un contrato con el intermediado en el que se detallen las condiciones del servicio, así como incluir su número de inscripción en los documentos que expida y en la publicidad que realice, entre otros. Sin perjuicio de estos deberes, la norma *sub-examine* del Código de Protección y Defensa del Consumidor añade la información inmobiliaria que el proveedor inmobiliario deberá proporcionar al consumidor y que abordaremos más adelante.

En consecuencia y en virtud de lo señalado en el artículo 8 de la Ley, son infracciones cometidas por el agente inmobiliario las siguientes: actuar como agente inmobiliario sin contar con la correspondiente inscripción y/o renovación; actuar en representación de más de una parte en una operación inmobiliaria, sin el consentimiento expreso de todas las partes contratantes (puesto que podría calificar como un acto jurídico consigo mismo[11]);

[11] El artículo 166 del Código Civil establece en su primer párrafo: "Es anulable el acto jurídico que el representante concluya consigo mismo, en nombre propio o como representante de otro, a menos que la ley lo permita, que el representado lo hubiese autorizado específicamente o que el contenido del acto jurídico hubiera sido determinado de modo que excluya la posibilidad de un conflicto de intereses".

ofrecer un bien inmueble al mercado para la realización de una operación inmobiliaria sin el consentimiento de su propietario, expresado en un documento escrito de fecha cierta (ya que no cumpliría con un requisito de validez del acto jurídico, al tratarse de un objeto jurídicamente imposible[12]); retener indebidamente cualquier documento o cantidad de dinero de las partes o utilizar con otros fines los fondos que reciba con carácter administrativo, en depósito, garantía, provisión de gastos o valores en custodia (lo cual, además, tipifica como delito de apropiación ilícita[13]); y remitir información falsa o incompleta de las operaciones inmobiliarias en las que interviene en calidad de agente inmobiliario (por ejemplo: ante la Unidad de Inteligencia Financiera de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones)[14].

4. EL CONSUMIDOR INMOBILIARIO.-

Arthur Okun desarrolla la teoría de los mercados de subasta (*auction*) y de los mercados de consumo (*consumer*)[15]. En estos últimos, a diferencia de los primeros, los bienes y los servicios no se encuentran estandarizados, de modo tal que para el consumidor hay la duda constante de si puede conseguir a otro proveedor que le pueda ofrecer lo mismo; esto conlleva a una paradójica conclusión: las relaciones de consumo de efímera conformación (nacen casi de manera espontánea) deben llevar a relaciones de consumo de duradera existencia (ni el proveedor ni el consumidor pueden darse el lujo de perder uno al otro).

El mercado inmobiliario califica en la anteriormente referida teoría de los mercados de consumo. En efecto, el proveedor inmobiliario suele ser un

---

12 Según el artículo 140 inciso 2 del Código Civil, para la validez del acto jurídico se requiere que el objeto sea física y jurídicamente posible. Por su parte, el artículo 219 inciso 3 del mismo texto legal acota que el acto jurídico es nulo "cuando su objeto es física o jurídicamente imposible o cuando sea indeterminable".

13 En el primer párrafo del artículo 190 del Código Penal se lee: "El que, en su provecho o de un tercero, se apropia indebidamente de un bien mueble, una suma de dinero o un valor que ha recibido en depósito, comisión, administración u otro título semejante que produzca obligación de entregar, devolver o hacer un uso determinado, será reprimido con pena privativa de libertad no menor de dos ni mayor de cuatro años".

14 Cfr. Norma para la prevención de lavado de activos y de financiamiento del terrorismo, de aplicación general a los sujetos obligados a informar que carecen de organismos supervisores. Aprobada mediante Resolución SBS N° 486-2008. En el artículo 1 se alude a las personas naturales y jurídicas que se dediquen a la actividad inmobiliaria.

15 Citado por: Macaulay, Stewart. "El impacto del Derecho de los Contratos en la Economía". En: Revista de Economía y Derecho. Lima, Sociedad de Economía y Derecho de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, 2008, Volumen 5, Nº 18, p. 34.

agente inmobiliario quien se ve amenazado, por un lado, por la creciente competencia de los agentes inmobiliarios informales y, por otro, por el tradicional desdén de los vendedores, los compradores y demás partícipes del negocio inmobiliario de contactar a uno de ellos para su operación. Cuando dicho proveedor inmobiliario no es un agente inmobiliario sino simplemente el titular del bien, lo acecha el ímpetu de conseguir un cliente para cerrar la transacción. Del otro lado, el consumidor inmobiliario suele ser una persona natural o una persona jurídica que, desconociendo la complejidad de la actividad inmobiliaria, subestima los alcances de la transacción y se somete entonces a un mundo desconocido, donde actúa más por intuición que por conocimiento, deseando no dejar pasar la oportunidad cuando ésta real o aparentemente se le presenta ante sí. En un mercado tan convulsionado ni el proveedor inmobiliario ni el consumidor inmobiliario pretende perderse el uno al otro, más aún cuando las expectativas afloran de manera desbordante ante la inminencia del negocio.

En ese orden de ideas y dada la natural asimetría informativa a favor del proveedor inmobiliario, corresponde pues al consumidor inmobiliario actuar diligentemente y acceder a la información que resulte pertinente para la operación inmobiliaria en la cual se ve inmerso, la cual no sólo es de orden general (como los datos de los intervinientes) sino también de orden legal (como el proceso de titulación) y técnico (como los materiales empleados en la construcción), de lo cual nos ocuparemos en el siguiente acápite.

5. LA DOCUMENTACIÓN INMOBILIARIA.-

El artículo 77 del Código de Protección y Defensa del Consumidor establece la información mínima que el proveedor inmobiliario deberá proporcionar al consumidor inmobiliario, pero el artículo 76 que es materia de nuestro análisis y comentario se refiere a la documentación que aquél deberá proporcionar a dicho consumidor inmobiliario, específicamente aquella que acredite: primero, la existencia de autorizaciones municipales; segundo, el área del inmueble; tercero, el proceso de titulación; cuarto, la habilitación urbana; quinto, el saneamiento; sexto, los materiales empleados en la construcción y los acabados; séptimo, las inscripciones registrales del terreno; octavo, las inscripciones registrales de la declaratoria de fábrica o de edificación; noveno, el reglamento interno; y, décimo, la independización, entre otros documentos relevantes.

Las autorizaciones municipales se refieren, por ejemplo, a la licencia municipal de autorización de funcionamiento[16]. Por su parte, el área del inmueble se acredita con los planos del predio, visados debidamente por ingeniero colegiado. El proceso de titulación supone que el bien inmueble esté inscrito ante Registros Públicos y cuente con un titular, lo que viene de la mano de la observancia de diversos principios registrales como la legitimación, la publicidad y, especialmente, el tracto sucesivo.

La habilitación urbana es, de acuerdo al artículo 3 inciso 1 de la Ley de Regulación de Habilitación Urbana y de Edificaciones (Ley Nº 29090), el "proceso de convertir un terreno rústico o eriazo en urbano, mediante la ejecución de obras de accesibilidad, de distribución de agua y recolección de desagüe, de distribución de energía e iluminación pública, pistas y veredas". Según el Reglamento Nacional de Edificaciones, hay seis tipos de habilitaciones urbanas: primero, residenciales (vivienda, vivienda-taller, vivienda-club y construcción urbana especial); segundo, comerciales (comercio exclusivo y comercio y otros usos); tercero, industriales (industria elemental, industria liviana, gran industria e industria pesada); cuarto, de usos especiales (escenarios deportivos, locales recreativos y campos feriales); quinto, riberas y laderas; y, sexto, reurbanización.
Por otro lado, el saneamiento se refiere al saneamiento físico legal que debe tramitarse ante las respectivas municipalidades (distrital y provincial) y, posteriormente ante los Registros Públicos; para ello se requiere el reconocimiento legal de la comunidad, el plano perimétrico aprobado y el plano de lotización aprobado. En cuanto a los materiales empleados en la construcción y los acabados podrán acreditarse con la declaración del constructor. Las inscripciones registrales del terreno atañen a que éste se encuentre matriculado ante Registros Públicos y tenga entonces una partida registral.

También deberán acreditarse las inscripciones registrales de la declaratoria de fábrica o de edificación, entendiéndose por declaratoria de fábrica al "inventario físico de un inmueble mediante el cual se describe su uso, características urbanas y valor a fin de permitir su inscripción en los Registros Públicos y otorgarle el reconocimiento legal de la existencia de la edificación"[17]. El reglamento interno será necesario cuando se trate de una

---

16 Cfr. Echaiz Moreno, Daniel. "La nueva regulación de la licencia de funcionamiento". En: Revista JUS Doctrina & Práctica. Lima, Editora Jurídica Grijley, febrero del 2007, Tomo 2, ps. 381 a 398.

17 Cfr. Flint Blanck, Pinkas. Manual del Agente Inmobiliario. Lima, Editora Jurídica Grijley, 2009, p. 439.

propiedad horizontal, tal es el caso de un edificio de departamentos u oficinas, donde coexistan bienes de propiedad exclusiva y bienes y servicios de propiedad común. Por su parte, la independización será pertinente cuando un bien inmueble se ha dividido en bienes inmuebles de menor extensión, de manera que ahora cada uno de ellos tenga una existencia legal independiente y, por consiguiente, sus respectivas partidas registrales. Finalmente, en cuanto a otros documentos relevantes, éstos podrán ser el certificado de zonificación de vías, el certificado de parámetros urbanísticos y edificatorios, el certificado de factibilidad de servicios, el certificado de compatibilidad de uso, el certificado de alineamiento, el certificado de jurisdicción, etc.

Lima, diciembre del 2011.