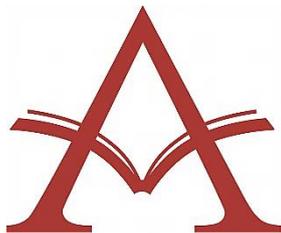


UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA DE DERECHO

TESIS

**LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA COMO
ELEMENTO DE SEGURIDAD JURÍDICA EN LAS
TRANSFERENCIAS INMOBILIARIAS EN EL PERÚ, 2015**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIADO EN DERECHO

AUTOR:

Víctor Hugo Pacheco Castillo

Asesor:

Mg. Miguel Julián Sigvas Rivas

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: DERECHO CIVIL

LIMA, PERÚ

2015

Agradecimientos

A mis padres que no están conmigo y que de lo más alto, permitieron que me motivara y decidiera a iniciar y culminar lo que más quería ser en mi vida profesional, y de la carrera que siempre quise; a mi hija lo máspreciado de mi ser; a la compañera de mi vida por dedicarme gran parte de su tiempo y apoyo en mis estudios muchas veces sacrificando nuestro tiempo juntos; a mi tía hermana de mi madre que siempre se preocupó por mí y mis estudios; a mis profesores por transmitir esos sabios conocimientos y darme los consejos apropiados para llevarlos a la práctica; a los compañeros y amigos que compartimos la 217, hoy lleno de recuerdos y nostalgias; y sobre todo a Las Américas, universidad que me dio la oportunidad de ser lo que quise ser, casa de estudios de la que siempre estaré orgulloso y trataré de llevarlo siempre bien en alto.

Resumen

Cuando se inicia el “Boom Inmobiliario” en nuestro país, el mercado inmobiliario se ve acrecentado con la presencia de uno de los actores principales que participan en ella; que es el Agente Inmobiliario, que actuaba básicamente en función a las relaciones con familiares y amigos que necesitaban vender, comprar o arrendar un bien inmueble u de otra operación inmobiliaria. Sin embargo, estos actores del mercado de la intermediación no estaban debidamente capacitados y especializados para desempeñar esta actividad profesionalizada.

Por ello, el Estado para evitar tanta informalidad, crea el Registro del Agente Inmobiliario que es administrado por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, cuyo efecto jurídico de la inscripción constituye el reconocimiento estatal y la idoneidad del Agente Inmobiliario con la finalidad de dotar de seguridad jurídica el servicio de la intermediación de las diferentes operaciones inmobiliarias en la cual participa; previo a ello, acreditar el haber culminado satisfactoriamente el Curso de Especialización, cuya malla curricular aprobada por el mismo Ministerio es de doscientas (200) horas lectivas; aunque no son suficientes.

La formación multidisciplinaria del Agente Inmobiliario permite la seguridad jurídica de la transferencia de propiedad de bien inmueble; porque esta va más allá de un estudio de título; tiene que ver también con el estudio del título archivado, con la confrontación de la declaración de los predios municipales, con la zonificación y uso del predio, con la valorización comercial del inmueble en el mercado, con la verificación de la documentación respectiva en el caso bienes futuros de los proyectos inmobiliarios, de las problemáticas de las Junta de Propietarios, entre otros

Abstract

When you start the "real estate boom" in our country, the housing market is enhanced by the presence of one of the main actors involved in it; which it is the real estate agent, basically acting according to relationships with family and friends who needed to sell, buy or lease a property or any other real estate transaction. However, these market players intermediation were not properly trained to perform this specialized and professionalized activity.

Therefore, the State to prevent such informality, creates the Register of Real Estate Agent is administered by the Ministry of Housing, Construction and Sanitation, the legal effect of registration is the state recognition and the suitability of the Realtor for the purpose of providing legal security service brokering various real estate transactions in which it participates; Previously, having successfully completed accredit the specialization, the curriculum approved by the Ministry itself is two hundred (200) class hours; although they are not sufficient.

The multidisciplinary training of Real Estate Agent allows the legal security of the transfer of ownership of real property; because this goes beyond a study title; also it has to do with the study of title filed with the confrontation of the declaration of municipal land, with zoning and land use, with the commercial value of the property on the market, with the verification of documentation in the case future assets of the real estate projects, to the problems of the Board of owners, among others.

Tabla de Contenidos

Introducción	1
Capítulo I: Problema de la Investigación	3
1.1. Descripción de la Realidad Problemática	3
1.2. Formulación del Problema de Investigación	4
1.2.1. Problema principal.....	4
1.2.2. Problemas secundarios.	5
1.3. Indagación sobre Investigaciones Preexistentes	5
1.4. Delimitación de la Investigación.....	5
1.5. Alcance de la Investigación	5
1.6. Objetivos de la Investigación	6
1.6.1 Objetivo general.	6
1.6.2. Objetivos específicos.....	6
1.7. Justificación de la Investigación	6
1.7.1. Académica.	6
1.7.2. Práctica.	6
1.7.3. Metodológica.	6
1.8. Importancia de la Investigación	7
1.9. Alcances de la Investigación	7
1.9.1. Conveniencia.	7
1.10. Implicancias Prácticas	7
1.11. Valor Teórico	8
1.12. Utilidad Metodológica	8
1.13. Viabilidad.....	8
1.14. Consecuencias	8

Capítulo II: Marco Teórico	9
2.1. Antecedentes del Problema	9
2.2. Fundamentos o Bases Teóricas	12
2.2.1. Mercado inmobiliario.	12
2.2.2. El negocio inmobiliario en el Perú.	13
2.2.3. El contrato de intermediación inmobiliaria en el Perú.	15
2.2.4. Actores en el mercado de la intermediación inmobiliaria.	17
2.2.5. El mercado de la intermediación inmobiliaria comparada.	19
2.2.6. El derecho de propiedad.	22
2.2.7. Seguridad jurídica.	29
2.2.8. Seguridad jurídica inmobiliaria.	29
2.2.9. Seguridad jurídica en el mercado inmobiliario.	30
2.2.10. El agente inmobiliario.	31
2.2.11. El agente inmobiliario en el Perú.	31
2.2.12. El agente inmobiliario frente a la Due Diligence Inmobiliario.	34
2.2.13. El agente inmobiliario frente al lavado de activos.	34
2.2.14. El agente inmobiliario frente al fraude inmobiliario.	35
2.2.15. El agente inmobiliario frente a la especialización y su acreditación.	36
2.2.16. El agente inmobiliario y el aspecto contractual.	37
2.2.17. El notario.	39
2.2.18. El registrador público.	40
2.2.19. El abogado.	41
2.3. Marco Conceptual	41
2.3.1. Inmobiliaria.	41
2.3.2. Operaciones inmobiliarias.	41

2.3.3. Intermediación inmobiliaria.	42
2.3.4. Intermediado.	42
Capítulo III: Metodología de la Investigación	43
3.1. Tipo y Nivel de la Investigación	43
3.2. Hipótesis.....	43
3.2.1. Hipótesis general.	43
3.2.2. Hipótesis específicas.	43
3.3. Diseño de la Investigación.	43
3.4. Población y Muestra.....	43
3.4.1. Población.	43
3.4.2. Muestra.	43
3.5. Variables del estudio	43
3.5.1. Operacionalización de las variables.	44
3.6. Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos	44
3.6.1. Matriz tripartita de datos.	45
3.6.2. Análisis cualitativo de datos.	45
Capítulo IV: Aporte Científico del Investigador	45
Conclusiones	47
Recomendaciones	48
Propuesta	52
Aspectos Administrativos	56
Referencias	58
Apéndices	61

Lista de Tablas

Tabla 1	63
Tabla 2	64
Tabla 3	65
Tabla 4	66
Tabla 5	67
Tabla 6	68
Tabla 7	69

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i>	63
<i>Figura 2.</i>	64
<i>Figura 3.</i>	65
<i>Figura 4.</i>	66
<i>Figura 5.</i>	67
<i>Figura 6.</i>	68
<i>Figura 7.</i>	69

Introducción

El presente Plan de Tesis estudia el tema de La Intermediación Inmobiliaria como elemento de Seguridad Jurídica en las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015 con la intención de resolver el problema principal: ¿Qué elementos en la Intermediación Inmobiliaria influyen en el mantenimiento de la Seguridad Jurídica de las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015?

Para los efectos en el desarrollo de la tesis se realizará un estudio con la finalidad de dotar de seguridad jurídica a la intermediación en la transacción inmobiliaria, evitando la informalidad con el propósito de no generar daños y perjuicios a los intermediados.

La presente investigación posee como objetivo general establecer qué la intermediación inmobiliaria en las operaciones inmobiliarias en el Perú 2015 es uno de los elementos en la transferencia de propiedad de bien inmueble que influyen en el mantenimiento de la seguridad jurídica, así como objetivos específicos: a) Establecer como el factor económico de las partes contratantes en la intermediación inmobiliaria en las operaciones inmobiliarias influyen en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la transferencia de propiedad de bien inmueble en el Perú 2015; y b) Establecer como el factor jurídico de la participación del rol del Agente Inmobiliario Registrado en la intermediación inmobiliaria en las operaciones inmobiliarias influyen en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la transferencia de propiedad de bien inmueble en el Perú 2015.

Como hipótesis general se ha planteado lo siguiente: “La intermediación inmobiliaria influye de manera positiva como uno de los factores de los elementos de transferencia de propiedad de bien inmueble dotándola de seguridad jurídica”.

Se analizará la realidad actual de la transferencia de los inmuebles en el mercado inmobiliario del Perú y de la intermediación inmobiliaria en función a la legislación nacional; y se propondrán alternativas para la seguridad jurídica en la intermediación en la compra-venta de un inmueble, en razón que en nuestro país se ha desarrollado el crecimiento del boom inmobiliario. En cuanto a la metodología de investigación, esta será una investigación descriptiva, correlacional y causal.

Capítulo I: Problema de la Investigación

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

A mediados del año 2002 en el Perú, se da inicio al fenómeno llamado “Boom Inmobiliario” que permite la demanda acelerada de inmuebles, revolucionando el ámbito laboral con el gran incremento del empleo en el sector, de empresas inmobiliarias, de las ventas de las viviendas, de los beneficios a los promotores; trayendo como consecuencia la aparición masiva de corredores de inmuebles con poca experiencia y pocos conocimientos de formación especializada, y que, sólo se limitaban a ofrecer o mostrar inmuebles a su criterio, que en verdad esta actividad se convirtió en moda más no en una especialidad. A los corredores de inmuebles ahora se les llama Agentes Inmobiliarios a partir de la dación de la Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento de fecha 7 de setiembre de 2007; y su Reglamento aprobado por D.S. N° 004-2008- VIVIENDA, que regulan su actividad, promulgado el 15 de febrero de 2008.

De ese tiempo a esta parte se ha denotado la participación masiva de Agentes Inmobiliarios no acreditados por el Estado que realizan operaciones inmobiliarias de intermediación relacionadas con la compra- venta, arrendamiento, fideicomiso o cualquier otro contrato traslativo de dominio, o de uso o usufructo de bienes inmuebles, así como la administración, comercialización, asesoría y consultoría sobre los mismos, que para efectos de la Ley N° 29080, son aquellos establecidos en el artículo 885° del Código Civil; no obstante, haberse dado un plazo de 3 años de la entrada en vigencia de la Ley, para que sea obligatorio su cumplimiento, sin que a la fecha se acate; es más el accionar de estos agentes inmobiliarios no registrados no garantiza la seguridad jurídica en la intermediación de las operaciones inmobiliarias en las que interviene por la carencia de conocimientos y ética. Tampoco se tipifica en nuestro ordenamiento jurídico penal el delito para aquellos que realicen o desempeñen actividades propias de los agentes de intermediación inmobiliaria que no cuentan

con el registro respectivo y por ende sin la acreditación estatal, que actúan realizando transacciones inmobiliarias o induciendo a la compra de propiedad de un bien inmueble, por medio de cualquier acto engañoso o fraudulento.

El Agente Inmobiliario acreditado por el Estado, en la actualidad no tiene una participación formal en la transferencia de propiedad de bien inmueble, produciéndose con ello la no existencia de un instrumento legal que lo determine como parte interviniente en la transacción inmobiliaria, generando con ello que se libere de las obligaciones como la evasión de impuestos y responsabilidades de naturaleza administrativa, civil o penal; así como también, está expuesto a que no se le reconozca su derecho a la contraprestación económica por el servicio brindado.

Asimismo, es importante señalar que no se aplica un Código Único de Ética de las actividades del Agente Inmobiliario Registrado, lo que conlleva a que los agentes inmobiliarios actúen de acuerdo a su libre albedrío; salvo, aquellos que están agremiados y se desempeñan en función a su regulación específica de cada uno de ellos.

Existen empresas de corretaje inmobiliario que no cuentan con Agentes Inmobiliarios Registrados en el desarrollo de sus actividades, infringiendo la Ley N° 29080 donde se establece que los únicos autorizados a ejercer la intermediación inmobiliaria son estos agentes según el artículo 8° de la ley.

El Agente Inmobiliario Registrado es un operador inmobiliario de una actividad profesionalizada multidisciplinaria que tiene que tener dominio sobre ciertas disciplinas; su accionar tiene que ser con idoneidad; por lo tanto, las 200 horas lectivas de especialización para obtener su registro son insuficientes.

1.2. Formulación del Problema de Investigación

1.2.1. Problema principal.

¿Qué elementos en la Intermediación Inmobiliaria influyen en el mantenimiento de la Seguridad Jurídica de las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015?

1.2.2. Problemas secundarios.

1. ¿De qué manera el factor económico de los elementos en la Intermediación Inmobiliaria influyen en el mantenimiento de la Seguridad Jurídica de las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015?
2. ¿De qué manera el factor jurídico de los elementos en la Intermediación Inmobiliaria influyen en el mantenimiento de la Seguridad Jurídica de las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015?

1.3. Indagación sobre Investigaciones Preexistentes

Se ha realizado la verificación de la relación de estudios de investigación realizadas sobre el presente tema en la biblioteca de la Universidad Particular de San Martín de Porres, en la Pontificia Universidad Católica del Perú, en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, la Universidad Alas Peruanas; en las cuales no se encontraron trabajos a nivel de pre-grado, ni de nivel de post- grado sobre la materia.

1.4. Delimitación de la Investigación

- Delimitación espacial

La presente investigación se efectuará geográficamente en la ciudad de Lima.

- Delimitación temporal

La investigación comprenderá el año 2015.

- Delimitación cuantitativa

La presente investigación se realizará en la Dirección General de Políticas y Regulación en Vivienda y Urbanismo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, y Gremios de Agentes Inmobiliarios representativos.

1.5. Alcance de la Investigación

El alcance de la presente investigación en primer lugar será a los abogados especializados en derecho inmobiliario, y a los gremios de agentes inmobiliarios debidamente reconocidos.

1.6. Objetivos de la Investigación

1.6.1 Objetivo general.

Establecer qué la intermediación inmobiliaria en las operaciones inmobiliarias en el Perú 2015 como uno de los elementos en la transferencia de propiedad de bien inmueble influyen en el mantenimiento de la seguridad jurídica.

1.6.2. Objetivos específicos.

1. Establecer como el factor económico de las partes contratantes en la intermediación inmobiliaria en las operaciones inmobiliarias influyen en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la transferencia de propiedad de bien inmueble en el Perú 2015.
2. Establecer como el factor jurídico de la participación del rol del Agente Inmobiliario Registrado en la intermediación inmobiliaria en las operaciones inmobiliarias influyen en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la transferencia de propiedad de bien inmueble en el Perú 2015.

1.7. Justificación de la Investigación

1.7.1. Académica.

La presente investigación encuentra su justificación académica en la intermediación inmobiliaria de la seguridad jurídica de transferencia de propiedad de bien inmueble.

1.7.2. Práctica.

En la presente investigación encuentra su justificación práctica en el establecimiento del estudio de títulos para la transferencia de propiedad de bienes inmuebles en el registro de predios, título archivado, registro municipal, económico expectativa del adquirente; garantizando la seguridad jurídica de los usuarios.

1.7.3. Metodológica.

En la presente investigación encuentra su desarrollo metodológico en la metodología descriptiva, correlativa y causal.

1.8. Importancia de la Investigación

La presente investigación tiene por finalidad que la intermediación inmobiliaria como elemento de seguridad jurídica en las transferencias inmobiliarias en el Perú ejercidas por el Agente Inmobiliario Registrado acreditado por el Estado generen la garantía y confianza necesaria del intermediado en función a su especialización. Los propósitos de la investigación y su alcance respectivo permitirán logros en los siguientes aspectos:

- **Primero:** Permitirá que la transferencia de la propiedad de bien inmueble esté dotada de seguridad jurídica en la intermediación como operación inmobiliaria en la que interviene.
- **Segundo:** La investigación nos permitirá demostrar la necesidad de reformar la Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento conocida como la Ley del Agente Inmobiliario, con requisitos mínimos para su acreditación, con una formación académica de mayor tiempo por lo extenso por ser una actividad profesionalizada, para que se respete su ejercicio laboral sancionando a aquellos que usurpan esta actividad, penalizando la mala praxis y que se cuente con un Código Único de Ética.

1.9. Alcances de la Investigación

El alcance de la presente investigación se dirigirá a los doctrinarios, los docentes universitarios, los abogados, alumnos universitarios, agentes inmobiliarios y gremios de la actividad de intermediación inmobiliaria.

1.9.1. Conveniencia.

La presente investigación es conveniente tanto para las partes intervinientes (comprador, vendedor), la comunidad académica, investigadores inmobiliarios y al Estado Peruano, visto desde la obligación estatal de aplicar políticas públicas.

1.10. Implicancias Prácticas

En cuanto a las implicancias prácticas veremos que se planteará la modificación de la normativa legal y el ordenamiento jurídico para una adecuada seguridad jurídica en la intermediación de las operaciones inmobiliarias.

1.11. Valor Teórico

El valor teórico de la investigación, - visto desde un punto de vista nacional, es único, al mezclar los aspectos inmobiliarios con el jurídico, visto que no existen estudios detallados sobre el tema, se abordan temas específicos como la realidad inmobiliaria peruana, la capacitación que recibe el Agente Inmobiliario en las universidades del país, institutos, y gremios.

1.12. Utilidad Metodológica

La utilidad metodológica es básica en la presente tesis, vista la coherencia entre los problemas, objetivos, hipótesis, variables, así como el marco teórico, como el contraste entre los problemas y las hipótesis. Todo siguiendo un método científico y algo muy importante es el aporte del investigador. Fundamentado doctrinaria, comparativa y fácticamente.

1.13. Viabilidad

Tanto la investigación, como la realización de las propuestas de mejoramiento de la legislación de la intermediación inmobiliaria en el Perú con la finalidad de dotar de seguridad jurídica la intermediación de las operaciones inmobiliarias, ha sido viable, ya que se ha realizado las consultas a nivel de la ciudad de Lima previas al inicio de la investigación para analizar la factibilidad de la misma, realizando entrevistas directas al organismo de la administración del registro de los Agentes Inmobiliarios y de los gremios representativos de este sector; así como también a los propietarios de la propiedad de bien inmueble.

1.14. Consecuencias

Las consecuencias de la investigación son muy relevantes tanto para el ámbito académico, para el derecho inmobiliario, y para la economía nacional; para atraer la inversión extranjera y podrá permitir conocer los factores que originan transacciones por medio de cualquier acto engañoso o fraudulento; y de esta manera crear estrategias para combatir estas irregularidades utilizadas por personas inescrupulosas que se hacen llamar agentes inmobiliarios y que actúan al margen de la legislación.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1. Antecedentes del Problema

La intermediación inmobiliaria llamada anteriormente corretaje de inmuebles como contrato no era regulada por el Estado Peruano; por lo que se recurría como fuente del derecho a la costumbre, la jurisprudencia y la realidad social para estudiar la intermediación inmobiliaria; el 7 de setiembre de 2007, se crea la Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento; para que el Agente Inmobiliario desarrolle el servicio de intermediación, destinado a la adquisición, administración, arrendamiento, comercialización, asesoramiento, consultoría, transferencia, venta, cesión, uso, usufructo, permuta u otra operación inmobiliaria, a título oneroso, de inmuebles o sobre los derechos que recaigan en ellos, cuya finalidad es la inscripción en el registro que constituye el reconocimiento estatal de la idoneidad del Agente Inmobiliario para desarrollar actividades de intermediación inmobiliaria y buscando dotar de seguridad jurídica a las operaciones en que este interviene¹.

Los Agentes Inmobiliarios se han convertido fundamentalmente en actores principales en las operaciones inmobiliarias en las cuales participan; y específicamente en la más común que realizan, que es, la transferencia de propiedad de bien inmueble relacionadas con la compra – venta y el arrendamiento; gracias a la demanda de estos inmuebles originados por el fenómeno llamado boom inmobiliario. Legalmente la transferencia de propiedad de bien inmueble se ejecuta con la sola obligación de enajenación del mismo (art. 949° del Código Civil). Por ello, es indispensable que la transferencia del bien inmueble se dote de seguridad jurídica, para evitar a futuro controversias o conflictos entre las partes intervinientes o terceros. La destreza, habilidad y conocimiento del Agente Inmobiliario para dotar de seguridad jurídica en la intermediación de esta operación inmobiliaria es la de recurrir a los organismos

¹ Artículo 5° Ley N° 29080 – “Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento”. Diario oficial “El Peruano” publicado el 11 de setiembre de 2007.

respectivos con el propósito de hacer un minucioso y detallado estudio de título, del título archivado, así como su comparación con el registro de predios municipales y la verificación de los parámetros y zonificación de usos permisibles, recomendando a la vez que concluida la operación inmobiliaria, esta deba de pedir su inmovilización temporal de partida electrónica como mecanismo de protección hasta por el periodo de 10 años², la declaración del bien inmueble ante SUNAT (Resolución de Superintendencia N°190-2003/SUNAT, publicado el 18/10/2003), además de realizar la valorización del bien inmueble en función al precio de mercado y de la depreciación respectiva cuando se trate de viviendas de segundo uso conforme a la tabla del Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú³. En consecuencia, específicamente trataremos de la transferencia de propiedad de bien inmueble en referencia al contrato de compra – venta regulado por el Código Civil.

En el Código Penal vigente en su art. 243-B se encuentra tipificado el delito de intermediación transaccional fraudulenta dirigido específicamente al sector financiero; más no al ámbito inmobiliario que es de suma importancia por tratarse de un bien patrimonial inmobiliario; puesto que, personas ajenas a esta labor sin registro actúan a libre albedrío usurpando actividades propias de los Agentes Inmobiliarios, mucho más aun induciendo a la compra o venta, por medio de cualquier acto, práctica o mecanismo engañoso o fraudulento. Si bien es cierto que la actividad del Agente inmobiliario no es una profesión, podemos decir que si es una actividad profesionalizada; en razón, que es una especialización como operador inmobiliario, la misma que se refiere a la preparación, adiestramiento, ensayo o estudio en una determinada habilidad, actividad, arte o rama del conocimiento. Las 200 horas lectivas aprobadas por Ley N° 29080, es un nivel mínimo de formación especializada y mucho más

² Resolución N° 314-2013-SUNARP/SN. “Procedimiento para la Inmovilización Temporal de partidas de predio”. Diario oficial “El Peruano” publicado el 26/11/2013.

³ Resolución Ministerial N° 126-2007-VIVIENDA. “Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú” diario oficial “El Peruano” publicado el 13/05/2007.

aún en una profesionalización que requiere de mayor énfasis para una eficaz seguridad jurídica en la intermediación de las operaciones inmobiliarias; lo ideal debería de ser de 5 semestres de formación académica donde deba de incrementarse los estudios de los Derechos Reales sobre la Propiedad y los derechos limitativos de dominio, el Derecho de Contratos como parte general y todo lo concerniente a los contratos inmobiliarios, del Registro de la Propiedad. 18 horas lectivas en aspectos legales no son suficientes para dominar tales conocimientos; salvo que sea un operador del derecho.

Por consiguiente, es necesario modificar en parte la ley y su reglamento, permitiendo la profesionalización de la intermediación inmobiliaria y la formación de especialistas en el área, considerando que el desarrollo alcanzado por las transacciones inmobiliarias y la complejidad y especialización de las mismas exige altos niveles de probidad y capacitación profesional para una actividad habitual y exclusiva, en resguardo de la fe pública, por ser un reconocimiento del Estado; es más, también debería de ser evaluado académicamente por el organismo que administra el registro antes de expedir la acreditación respectiva.

El ser operador inmobiliario requiere de una formación integral de conocimientos multidisciplinarios en las ramas del derecho, administración, tributario, municipal, laboral, contable, arquitectura, urbanístico, informática, sociales, entre otros, como ya lo hemos manifestado anteriormente las 200 horas lectivas no son suficientes para ser un Agente Inmobiliario Especializado. Porqué siempre esperar que otros países creen esta especialidad como una carrera de pregrado y no ser nuestro país que tome tal iniciativa de esta importante carrera profesional.

En Argentina la formación del corredor inmobiliario⁴ tiene una duración de dos años y medio que permite al egresado como Corredor Inmobiliario responder en la comunidad en la que actúa con la responsabilidad en lo que realiza con el conocimiento que el caso lo amerita.

⁴ Resolución 671/12. Ministerio de Educación de la Nación de Argentina.

El diseño académico del corredor de inmuebles prepara a auténticos intermediadores con la capacidad específica en la comercialización de bienes patrimoniales inmobiliarios. Otro de los aspectos de investigación del presente tema es la no existencia de un Código Único de Ética que regule el ejercicio en la actividad de los Agentes Inmobiliarios Registrados que debe de ser una tarea ardua de los gremios existentes en el medio local.

2.2. Fundamentos o Bases Teóricas

2.2.1. Mercado inmobiliario.

Según Philip Kotler⁵, mercado es un “Conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que se puede satisfacer mediante una relación de intercambio”. Podemos decir entonces que el “Mercado Inmobiliario” es un conjunto de compradores potenciales con el propósito de adquirir, vender o usufructuar un bien inmueble mediante una negociación con el vendedor.

Conceptualmente el mercado inmobiliario se puede definir como el mercado de las operaciones inmobiliarias donde se proyecta, desarrolla, construye, promociona, avalúa, financia, administra, intermedia y comercializa bienes inmuebles, que contribuyen al desarrollo económico de la nación.

Existen dos tipos de mercado inmobiliario: a) El mercado inmobiliario construido; que es el mercado de la vivienda, sea ésta nueva o usada; y b) El mercado inmobiliario no construido; que básicamente son los terrenos, dirigidos a los inversores o promotores inmobiliarios con la finalidad de construir proyectos inmobiliarios de bien futuro habitacionales, comerciales o simplemente dirigirlos para la industria.

En el Perú, la intermediación inmobiliaria en el mercado inmobiliario está íntimamente vinculada al mercado inmobiliario urbano llámese a las viviendas, oficinas, playas de estacionamientos, locales comerciales y naves industriales; así como también a los terrenos

⁵ KOTLER Philip. (2014). “Fundamentos de Marketing”. 8° Edi. Edi Prentice Hall. México

sin construir. Pero que sin embargo se vinculan terrenos rurales con fines de inversión para su posible cambio de zonificación y uso para que ingresen al mercado inmobiliario urbano o industrial para su explotación económica vía el tráfico inmobiliario.

2.2.2. El negocio inmobiliario en el Perú.

El negocio inmobiliario en el Perú es tan amplio, pero pocos son los tratadistas que se dedican a explicar las problemáticas de este sector, sin tener siquiera resultados de eficiencia y de la participación del Agente Inmobiliario en su accionar y si actúa dentro o fuera del marco legal. Existen muchas inmobiliarias y empresas de construcción que operan en este negocio sin saber de su calidad y eficiencia, además de la satisfacción por parte de los clientes. La participación incontrolable de personas que intervienen en esta actividad; no obstante, estar regulada por el Estado, realizan transacciones de intermediación inmobiliaria con el sólo propósito de ganar dinero sin brindar un excelente servicio, es más, muchos actúan en función al engaño y fraude, desprestigiando y perjudicando la actividad de la intermediación inmobiliaria, trayendo como consecuencia la insatisfacción y decepción del servicio por parte del cliente.

Hay empresas de gran trayectoria dedicadas a la intermediación inmobiliaria o asesoría de compraventa, arrendamiento, administración de edificios, tasaciones y saneamiento inmobiliario, algunos de ellos poseionados en este negocio por más de 50 años, dejando su huella eficiente o deficientemente, y son legados sucesoriamente. En Perú hay normativas que regulan el mercado y negocio inmobiliario que norman temas puntuales y claves para la convivencia y comercialización de vivienda.

La transferencia inmobiliaria como la compraventa se rige por el artículo 1529 del Código Civil⁶ y el arrendamiento por el Decreto Legislativo N° 1177- Régimen de Promoción

⁶ Artículo 1529: "Por la compraventa el vendedor se obliga a transferir la propiedad de un bien al comprador y éste a pagar su precio en dinero". Código Civil. 1984.

del Arrendamiento para Vivienda⁷, así como también, lo referido en el artículo 1666 del Código Civil; en lo concerniente al Régimen de Unidades Inmobiliarias de Propiedad Exclusiva y Propiedad Común establecido en la Ley N° 27157 – Ley de Regularización de Edificaciones del Procedimiento para la Declaratoria de Fábrica y del Régimen de Propiedad Exclusiva y de Propiedad Común⁸ y su Reglamento (D.S.N° 035-2006-VIVIENDA); algunas de las entidades que influyen directamente con la regulación de la actividad de intermediación inmobiliaria y de los servicios inmobiliarios.

2.2.2.1. Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi).

El Indecopi es el organismo encargado de la aplicación de las normas legales destinadas a proteger entre ellas a los productos o servicios 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”⁹.

El cliente está protegido por el Estado, mediante las normas legales de protección que Indecopi regula para con los servicios inmobiliarios donde el Agente Inmobiliario debe de

⁷ Decreto Legislativo N° 1177. “Decreto Legislativo que establece el Régimen de Promoción del Arrendamiento para Vivienda”. Se refiere al régimen especial y facultativo para la promoción, facilitación y seguridad jurídica de arrendamiento de inmuebles destinados para vivienda, así como promover la inversión en la construcción de inmuebles destinados al arrendamiento de inmuebles. Se crean Formularios: a) Formulario Único de Arrendamiento de inmueble destinado a vivienda – FUA; b) Formulario Único de Arrendamiento con Opción de Compra de inmueble destinado a vivienda – FUAO; c) Formulario Único de arrendamiento – Financiero (leasing) de inmueble destinado a vivienda – FUAL. Publicado en el diario oficial “El Peruano” el 18 de julio de 2015.

⁸ Ley N° 27157. “Ley de Regularización de Edificaciones, del Procedimiento para la Declaratoria de Fábrica y del Régimen de Unidades Inmobiliarias de Propiedad Exclusiva y de Propiedad Común”. Publicada en el diario oficial “El Peruano” el 20 de julio de 1999.

⁹ Artículo 76. “Código de Protección y Defensa del Consumidor Ley N° 29571”. Capítulo V Productos o Servicios Inmobiliarios. Publicado en “El Peruano” el 02 de setiembre de 2010.

aplicar la normativa en resguardo de la seguridad jurídica del bien inmueble en el tráfico inmobiliario.

2.2.2.2. Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento es el organismo del Estado en administrar el registro de los Agentes Inmobiliarios que desarrollan el “servicio de intermediación, destinado a la adquisición, administración, arrendamiento, comercialización, asesoramiento, consultoría, transferencia, venta, cesión, uso, usufructo, permuta u otra operación inmobiliaria, a título oneroso, de inmuebles o sobre los derechos que recaigan en ellos¹⁰”. Es decir, la intermediación inmobiliaria está regulada en el Perú donde se crea un registro administrativo, el cual se encuentra a cargo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, constituyéndose así el reconocimiento por parte del Estado que lo acredita como tal.

Para los efectos de la Ley N° 29080, el Agente Inmobiliario Registrado es la persona natural o persona jurídica, formalmente reconocida por el Estado de acuerdo a lo dispuesto en la Ley, que realiza operaciones inmobiliarias a cambio de una contraprestación económica.

Se consideran bienes inmuebles para los efectos de esta Ley, aquellos establecidos en el artículo 885 del Código Civil¹¹. Se refiere a todo lo existente que debe tener el bien inmueble en el suelo con respecto a su uso, transformación, en el subsuelo que no atente contra los recursos naturales y al sobresuelo a las edificaciones propiamente dichas.

El intermediado puede ser el cliente vendedor o comprador, pero sólo debe de representar a uno de ellos, salvo conocimiento expreso de las partes.

2.2.3. El contrato de intermediación inmobiliaria en el Perú.

Con la entrada en vigencia de la Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario Registrado del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, a partir del

¹⁰ Artículo 1. “Ley N° 29080 – Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento”. Publicado en el diario oficial “El Peruano” el 11 de setiembre de 2007.

¹¹ Artículo 885. “Son inmuebles”. 1. El suelo, subsuelo y sobresuelo (...). Código Civil 1984.

9 de diciembre del 2010, la inscripción en este registro del Agente Inmobiliario es obligatoria, conforme al artículo 11 del Reglamento (D.S. 004-2008-VIVIENDA) de la referida ley, que trata respecto a los “Deberes del agente inmobiliario con registro” (sea este persona natural o persona jurídica), existe pues la obligación legal por parte del Agente Inmobiliario de celebrar un contrato con el intermediado, el cual debe ser expresamente escrito, y solo para efectos nominativos lo llamaremos genéricamente como “El contrato de intermediación inmobiliaria de encargo de venta y/o arrendamiento”, contrato como cualquier otro sometido a los contratos en general según los artículos 1351 y siguientes de nuestro ordenamiento jurídico civil, que deberá como mínimo como lo estipula la norma, detallar lo siguiente:

2.2.3.1. Las operaciones inmobiliarias de intermediación a realizar.

En un mismo contrato se puede regular una o más operaciones inmobiliarias, a las que se refiere con mayor extensión el inciso III del artículo 2 de la Ley N° 29080 (literal f del artículo 3 del Reglamento), que explícitamente dice a la letra: “operaciones de intermediación, relacionadas con la compraventa, arrendamiento, fideicomiso o cualquier otro contrato traslativo de dominio, o de uso o usufructo de bienes inmuebles, así como la administración, comercialización, asesoría y consultoría sobre los mismos”, analizando llegamos a la conclusión que el arrendamiento estaría incluido como un contrato traslativo de dominio, cuando en verdad no es perteneciente, considerando que en el arrendamiento no se transmite la propiedad del bien inmueble, sino todo lo contrario se trasmite la posesión.

2.2.3.2. Las condiciones en las que se llevarán a cabo las mismas.

Donde se detallarán específicamente los acuerdos básicos estipulados por el intermediado que deberán ser respetados por el Agente Inmobiliario al momento de prestar sus servicios de intermediación, lo que no implica que no puedan ser negociados con el tercero interesado, cuya finalidad es concretizar la operación inmobiliaria con la aceptación de las partes intervinientes, en función a la contraoferta para concluir y cerrar la operación inmobiliaria.

2.2.3.3. Las condiciones del servicio que presta el agente inmobiliario con registro.

De qué manera el Agente Inmobiliario deberá desempeñarse como profesional especializado en esta actividad, de qué forma ejercerá la intermediación, cuál debe ser la contraprestación económica por los servicios brindados, cuál será el apoyo a recibir por parte del intermediado para lograr el objetivo. Asimismo, el Agente Inmobiliario está obligado a colocar su número de Registro en el contrato y en la publicidad que realicen, la suscripción de las firmas de las partes intervinientes, además que este contrato tiene que tener fecha cierta de su celebración.

2.2.4. Actores en el mercado de la intermediación inmobiliaria.

En Perú quienes realizan la gestión inmobiliaria de compraventa y el arrendamiento de un bien inmueble es el Agente Inmobiliario, quien intermedia tanto al vendedor como al comprador.

Algunas características son:

- Los costos del servicio de intermediación oscila entre el 3% al 5% de la transacción inmobiliaria.
- El Agente Inmobiliario tiene un perfil comercial de mercado
- La intermediación inmobiliaria está regulada por la Ley N° 29080 – Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.
- Existen dos gremios representativos llamados ASPAI y CAIRP Cámara de Agentes Inmobiliarios Registrados del Perú, que buscan la actualización y capacitación continua de esta actividad.
- Existe por lo menos 1,000 Agentes Inmobiliarios agremiados entre las instituciones gremiales existentes.

En el mercado de intermediación inmobiliaria existen empresas extranjeras y nacionales. Algunas de las principales tenemos:

- Alfredo Graf & Asociados
- Master House
- Ofaldi

De las franquicias existentes que operan en el país tenemos algunas:

- Remax
- Colliers International
- ColdwellBanker

La existencia de agrupaciones gremiales es una característica importante dentro del mercado de la intermediación inmobiliaria, sólo podríamos nombrar a dos gremios que son los más representativos en el medio:

- ASPAI (Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios), la cual se funda en agosto de 1997, se crea con el fin de lograr la formalización de la actividad inmobiliaria en el Perú, cuenta con 400 asociados.
- CAIRP (Cámara de Agentes Inmobiliarios Registrados del Perú), se crea en mayo de 2009, después de la dación de la Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio Vivienda, Construcción y Saneamiento, todos sus integrantes son formalmente reconocidos por el Estado, es una institución que permite orientarlas mejores alternativas para el desarrollo de la actividad empresarial, constituye una herramienta que norma los deberes y derechos de los Agentes inmobiliarios, cuenta con 450 asociados.

El mercado de los productos inmobiliarios en el Perú, es intenso, seguro y con muy buena rentabilidad. La demanda existente es tanto para la adquisición como para el arrendamiento de bienes inmuebles, sea para el uso habitacional, como para uso comercial e industrial; por ello, está asociada la relación tripartita en la figura del transferente, adquiriente y agente inmobiliario.

2.2.5. El mercado de la intermediación inmobiliaria comparada.

2.2.5.1. En Estados Unidos.

A este país, se le podría tomar como referencia en el mercado de la intermediación inmobiliaria por su desarrollo en la práctica de su ejercicio, está formalmente reconocido y regulada por el Estado, especialmente las empresas inmobiliarias, gremialmente están consolidados.

En Perú, recién con la regulación por parte del Estado, se está fortaleciendo, pero con algunas falencias de orden formal, uno de los problemas principales es la actuación de Agentes inmobiliarios independientes que actúan sin un conocimiento sólido; no obstante, haberse especializado de acuerdo a Ley, con resultados no óptimos por el corto tiempo de formación.

2.2.5.2. Real Estate.

“Muchos Estados han basado sus leyes de derecho inmobiliario en la Ley Residencial Uniforme de Propietarios e Inquilinos (URLTA, UniformResidentialLandlord and TenantAct) y en Código Residencial Modelo de Propietarios e Inquilinos (ModelResidentialLandlord-TenantCode). Las leyes estatales comparten algunos principios generales del derecho inmobiliario, como el derecho contractual y el derecho de propiedad que regulan las relaciones entre los propietarios e inquilinos¹²”.

Se denota que las leyes estatales priman sobre las federales, mientras las primeras regulan los derechos y responsabilidades de los propietarios y arrendatarios, los segundos son aplicables a los arrendamientos habitacionales y comerciales. El corretaje inmobiliario en Estados Unidos, específicamente en California, ocupa un lugar primordial dentro de la economía de ese país, por eso esta actividad está regulada de manera que la formalidad es cada vez mayor. Para poder operar en el mercado de la intermediación inmobiliaria se debe llevar

¹² ESPINOZA BENEDETTI, Eduardo (2012). “El Corretaje Inmobiliario en Colombia”. (Tesis de Grado). Universidad Pontificia Javeriana, Bogotá.

unos cursos de especialización, luego rendir un examen de suficiencia académica ante el Estado.

Entre uno de los requisitos para ser real estate es tener experiencia en ventas con un mínimo de dos años a tiempo completo. Por otro lado, los miembros del Colegio de Abogados de California¹³, están exonerados de los requisitos de los cursos de nivel universitario, para la evaluación, así como la prueba de haber finalizado satisfactoriamente tres semestres o un cuarto de periodos de cursos de nivel universitario en Finanzas de Bienes Raíces y Valoración de Inmuebles. Los cursos de formación para ser un real estate es de tres semestres o el cuarto periodo a nivel universitario, más la evaluación académica a rendir ante el Estado. En otros diferentes Estados de los Estados Unidos existen autoridades encargadas de regular la actividad del “real estate”¹⁴.

La National Association of Realtors (NAR) es la Asociación Nacional de Profesionales Inmobiliarios de los Estados Unidos es una agremiación que reúne a todos los intermediarios inmobiliarios bajo una sola plataforma que han logrado su posicionamiento en base a la confianza de los clientes, son beneficiados en gran medida porque dan cumplimiento en forma rápida a las negociaciones, basadas en el principio de la red y alianzas estratégicas entre ellos.

Vemos una diferencia abismal entre el real estate de Estados Unidos y el Agente inmobiliario en Perú, mientras el primero requiere de una formación sólida como mínimo de tres semestres de formación y de una evaluación por parte del Estado antes de ser licenciado, en nuestro país sólo se requiere el dictado de 200 horas lectivas y la presentación del certificado de haber cursado la especialización para que se le acredite como tal.

Además, los estadounidenses están agremiados en una organización fuerte y sólida con principios y un Código Único de Ética, mientras que en el Perú existen diversos gremios, solo

¹³ ESPINOZA BENEDETTI, Eduardo (2012). “El Corretaje Inmobiliario en Colombia”. (Tesis de Grado). Universidad Pontificia Javeriana, Bogotá.

¹⁴ ESPINOZA BENEDETTI, Eduardo (2012). “El Corretaje Inmobiliario en Colombia”. (Tesis de Grado). Universidad Pontificia Javeriana, Bogotá.

se considera a las más representativas que son dos (ASPAI y CAIRP) que actúan dispersamente y con Códigos de Ética diferenciados.

2.2.5.3. En Argentina.

- El corretaje inmobiliario en Argentina está regulado por la Ley N° 2340 Ley del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios¹⁵, publicado el 25 de junio de 2007; la matrícula de corredores inmobiliarios está a cargo del ente público no estatal, con independencia funcional de los poderes del Estado.
- Entre los requisitos para poder desempeñar esta actividad es la de poseer un título universitario o terciario de corredor inmobiliario (tercer grado) o equivalente de análogos contenidos expedido o revalidado en la República Argentina.
- Contratar con un seguro de caución o constituir garantía real, a fin de garantizar el derecho de los usuarios en caso de sufrir daños y perjuicios por el mal desempeño de la actividad de los corredores inmobiliarios.
- Efectúa tasaciones judiciales y extrajudiciales.
- Los corredores inmobiliarios deberán llevar un libro rubricado por el Colegio que tenga a su cargo, donde deba constar cronológicamente las operaciones inmobiliarias en las cuales participa con los datos del comitente y el monto total de venta así como la comisión correspondiente.
- Actuar bajo un Código Único de Ética.

Mientras que el control de la actividad de intermediación inmobiliaria en Argentina lo ejecuta el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios; en Perú el registro lo administra el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

Para ser Agente Inmobiliario en Perú, sólo se necesita cumplir con llevar el Curso de Especialización del Agente Inmobiliario equivalente a 200 horas lectivas; en tanto, en

¹⁵ LeyN°2340.(2007)“Ley del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios”.
http://www.cia.org.ar/aspectos_legales_articulo_ley2340.php. Visualizado el 20/10/2015.

Argentina se requiere ser titulado universitario o el equivalente a la profesión de corredor inmobiliario que es de 2.5 años.

En Argentina, se tiene que contratar un seguro de caución o constituir un derecho real, que sirva de respaldo económico ante un daño o perjuicio ocasionado al usuario del servicio; en Perú sólo se solicita la acreditación del Estado presentando su certificado de haber culminado satisfactoriamente el curso de especialización.

El Corredor Inmobiliario en Argentina está facultado a realizar tasaciones a nivel judicial y extrajudicial; en cambio en Perú sólo se hace de una manera referencial para conocimiento del cliente respecto a la valuación comercial del inmueble.

Asimismo, cabe indicar que en Argentina se lleva un control cronológico de las operaciones inmobiliarias en las que interviene, indicando los datos del propietario, precio de venta y comisión a percibir; en Perú reina la informalidad y no se da cuenta a ningún organismo público o privado; salvo aquellos que trabajan formalmente y están obligados a llevar su contabilidad.

Finalmente, en Argentina trabajan bajo un Código Único de Ética, en nuestro país, los que están agremiados lo hacen en función de su Código de Ética respectivo; y los no agremiados a su libre albedrío.

2.2.6. El derecho de propiedad.

2.2.6.1. Concepto.

La definición del “derecho de propiedad” ha traído consigo un sinnúmero de discusiones doctrinales; es más, es el derecho real de mayor trascendencia en el ordenamiento jurídico; por consiguiente, trataremos de señalar nuestro propio concepto, en función a las definiciones dadas por diferentes tratadistas y expertos en la materia relacionada.

Para Wolff, “la propiedad es el más amplio derecho de señorío que puede tenerse sobre una cosa¹⁶”. Por otro lado, Alberto Vásquez Ríos, afirma que: “el derecho de propiedad es el poder unitario más amplio sobre la cosa, como un señorío global, donde las llamadas facultades o derechos del propietario no son una serie de sumandos cuya adición constituya la propiedad, sino que son solo aspectos parciales del señorío total que esa es¹⁷”.

Manuel Albadalejo, sostiene que la propiedad es el “máximo poder jurídico pleno sobre una cosa. Poder en cuya virtud queda sometida directa y totalmente a nuestro señorío exclusivo¹⁸”. Seguidamente, Castañeda la define como “el poder o señorío que una persona tiene sobre una cosa de modo excluyente y exclusivo¹⁹”. Joaquín Escriche dice que “El concepto de Propiedad hay que estimarlo como la facultad que concede, así como la propia cosa, que es objeto del derecho²⁰”.

Finalmente, Gunther Gonzales Barrón precisa que la propiedad es un “Derecho Subjetivo, lo cual implica el reconocimiento normativo del interés de un sujeto sobre un bien, mientras los terceros quedan colocados en situación de extraneidad total, ya que éstos no tienen un deber concreto frente al titular del derecho. No hay, pues, relación de cooperación, sino una relación de atribución o pertenencia²¹”.

Conocedores que el derecho de propiedad es un derecho fundamental reconocido constitucionalmente y teniendo como marco referencial las definiciones dadas por los diferentes tratadistas. Por consiguiente, creemos que la propiedad es un poder total que se le otorga a un individuo jurídicamente que la ejerce sobre un determinado dominio con facultades de disposición, reivindicación, uso o usufructo dentro del marco de la ley.

¹⁶ WOLFF, Martín. (1970). “Tratado de Derecho Civil”. 3° Ed. Bosch. Barcelona.

¹⁷ VÁSQUEZ RÍOS, Alberto. (2011). “Derechos Reales”. 4° Ed. Lima.

¹⁸ ALBADALEJO, Manuel. (1989). “Derecho Civil”. Parte Tercera. Volumen I. 6° Ed. Bosch. Barcelona.

¹⁹ CASTAÑEDA, Jorge Eugenio. (1973). “Los Derechos Reales”. 4° Ed. Tomo I. Talleres Gráficos P.L. Villanueva S.A. Lima.

²⁰ ESCRICHE, Joaquín. (1838). Diccionario Razonado de Legislación Civil, Penal, Comercial y Forense”. Imprenta de J. Ferrer de Orga. Valencia

²¹ GONZALES BARRÓN, Gunther Hernán. (2010). “Derechos Reales”. Primera Reimpresión. Ed. San Marcos E.I.R.L. Lima.

2.2.6.2. La propiedad desde el punto de vista constitucional.

Constitucionalmente se ha reconocido a la propiedad como un derecho fundamental de la persona²². PECES-BARBA, nos refiere que el art. 2, inciso 16 de la Constitución, debe concordarse con el art. 70, en el que se ratifica que la propiedad en su vertiente constitucional es un derecho de libertad, de “no-interferencia²³”. Por consiguiente, la Constitución no define el derecho de propiedad²⁴, pero si indica que es “inviolable” (art. 70), siendo así una garantía del Estado para con el ciudadano; por lo que contamos con un “derecho-libertad²⁵”.

El derecho a la propiedad que reconoce la Constitución es un derecho de individual, de “libertad”, propio de su naturaleza de Derecho Subjetivo (Tribunal Constitucional en sentencia del 11 de julio del 2002 y publicada el 11 de setiembre del mismo año)²⁶. La Constitución del Perú de 1993, como la ley de leyes de nuestro ordenamiento jurídico, regula el derecho de propiedad según los siguientes artículos:

- Artículo 70: “El derecho de propiedad es inviolable. El Estado lo garantiza. Se ejerce en armonía con el bien común y dentro de los límites de ley. A nadie puede privarse de su propiedad, sino, exclusivamente, por causa de seguridad nacional o necesidad pública, declarada por ley, y previo pago en efectivo de indemnización justipreciada que incluya compensación por el eventual perjuicio. Hay acción ante el Poder Judicial para contestar el valor de la propiedad que el Estado haya señalado en el procedimiento expropiatorio”.
- Artículo 71: “En cuanto a la propiedad, los extranjeros, sean personas naturales o jurídicas, están en la misma condición que los peruanos, sin que, en caso alguno, puedan invocar excepción ni protección diplomática. Sin embargo, dentro de cincuenta kilómetros de las fronteras, los extranjeros no pueden

²² GONZALES BARRÓN, Gunther Hernán. (2010). Ibid. pág. 295.

²³ GONZALES BARRÓN, Gunther Hernán. (2010). Ibid, pág. 296.

²⁴ GONZALES BARRÓN, Gunther Hernán. (2010). Ibid. pág. 296.

²⁵ GONZALES BARRÓN, Gunther Hernán. (2010). Ibid. pág. 296.

²⁶ GONZALES BARRÓN, Gunther Hernán. (2010). Ibid. pág. 297.

adquirir ni poseer por título alguno, minas, tierras, bosques, aguas, combustibles ni fuentes de energía, directa ni indirectamente, individualmente ni en sociedad, bajo pena de perder, en beneficio del Estado, el derecho así adquirido. Se exceptúa el caso de necesidad pública expresamente declarada por decreto supremo aprobado por el Consejo de Ministros conforme a ley”.

- Artículo 72: “La ley puede, sólo por razón de seguridad nacional, establecer temporalmente restricciones y prohibiciones específicas para la adquisición, posesión, explotación y transferencia de determinados bienes”.
- Artículo 73: “Los bienes de dominio público son inalienables e imprescriptibles. Los bienes de uso público pueden ser concedidos a particulares conforme a ley, para su aprovechamiento económico”.

Adicionalmente a la Constitución, la propiedad también es regulada por normas legales sin contravenir lo regulado por la Constitución.

2.2.6.3. La propiedad regulada por el código civil.

La propiedad viene regulada por las leyes, especialmente por el Código Civil. El Código Civil de 1984, en su artículo 923 la define como “la propiedad es el poder jurídico que permite usar, disfrutar, disponer y reivindicar un bien. Debe ejercerse en armonía con el interés social y dentro de los límites de la ley. ”Esta definición o concepto dada por los congresistas fue funcional respecto a la doctrina.

Por otro lado, el artículo 924 del Código Civil referente al ejercicio abusivo del derecho de propiedad la define también como “Aquel que sufre o está amenazado de un daño porque otro se excede o abusa en el ejercicio de su derecho, puede exigir que se restituya al estado anterior o que se adopten las medidas del caso, sin perjuicio de la indemnización por los daños irrogados”. Por lo que, se tiene que actuar en concordancia con las limitaciones de ley sobre un derecho preestablecido.

Es de mencionar también, que el artículo 925 trata sobre el carácter imperativo de la propiedad donde establece que “las restricciones legales de la propiedad establecidas por causa de necesidad y utilidad públicas o de interés social no pueden modificarse ni suprimirse por acto jurídico.” En otras palabras no deben de modificarse por acuerdo de partes, sino devienen en nulo.

En el artículo 926 del Código acotado se define lo relacionado con las restricciones convencionales definiéndolas como “las restricciones de la propiedad establecidas por pacto para que surtan efecto respecto a terceros, deben inscribirse en el registro respectivo.”

Asimismo, el artículo 927 se refiere a la acción reivindicatoria como que “la acción reivindicatoria es imprescriptible. No procede contra aquel que adquirió el bien por prescripción.” Que es la acción de restitución de un derecho real por excelencia que permite al propietario no poseedor de un bien exigir la restitución del bien de aquel que lo posee sin ser propietario.

Finalmente, el artículo 928 del mismo Código, con relación al régimen legal de la expropiación, nos refiere que “la expropiación se rige por la legislación de la materia.” Donde la expropiación por parte del Estado es una facultad excepcional frente a la protección del derecho a la propiedad y que sólo se realiza por necesidad propia del Estado.

2.2.6.4. La transferencia de propiedad del bien inmueble.

“La sola obligación de enajenar un inmueble determinado hace al acreedor propietario de él, salvo disposición legal diferente o pacto contrario²⁷”.

Vemos que la transmisión de la propiedad de bien inmueble es sólo por el acuerdo de voluntades, sin necesidad de la entrega del bien (tradición); recogiendo así la teoría francesa que con el sólo consentimiento se faculta la transmisión de propiedad al adquirente, o el solo

²⁷ CÓDIGO CIVIL DEL PERÚ. (1984) “Transferencia de Bien Inmueble”. Art. 949.

intercambio de voluntades, perfecciona la transferencia de propiedad inmueble, siendo esta declarativa más no constitutiva de derecho; puesto que ésta nace fuera del registro de predios.

2.2.6.5. La transferencia del bien inmueble mediante el contrato de compraventa.

El artículo 1529 del Código Civil establece que “Por la compraventa el vendedor se obliga a transferir la propiedad de un bien al comprador y éste a pagar su precio en dinero.”

El contrato de compraventa de un bien inmueble es consensual de conformidad con el art. 949 del Código Civil, basta el solo consentimiento de las partes intervinientes (vendedor y comprador) sobre el bien y el precio para la transferencia de la propiedad; salvo que exista otra condición de común acuerdo entre las partes interesadas; además, de dejar establecido que no es obligatorio la inscripción en los Registros Públicos; puesto que el sistema registral en el Perú es facultativa, trayendo como consecuencia la inseguridad jurídica, en su mayoría este tipo de contrato de compraventa, solo se refleja en el título mediante la Escritura Pública que es el instrumento público notarial por excelencia. Ahora bien, el contrato de compraventa se encuentra regulado en el Código Civil por los artículos 1529 al 1601.

El contrato de compraventa contiene dos características obligacionales; a) en que el vendedor se obliga a la transferencia de propiedad establecida en el contrato lo que se cumple a la sola firma del mismo; y b) en que el comprador se obliga al pago del precio pactado.

En los contratos de compraventa para la transmisión inmobiliaria, también se pueden vender bienes existentes o que puedan existir, siempre que sean determinados o susceptibles de determinación y cuya enajenación no esté prohibida por ley (Artículo 1532 del Código Civil). También debemos mencionar que el contrato de compraventa se compone de dos elementos:

2.2.6.5.1. La transferencia de propiedad.

El propietario tiene una serie de derechos sobre el bien como son el uso, el disfrute y la libre disposición. Al celebrarse el contrato de compraventa, se sobreentiende que el vendedor

está transfiriendo la propiedad del bien al adquirente; por lo tanto, pierde automáticamente todos los atributos respecto del bien y estos se trasladan al adquirente.

La transferencia de propiedad de bien inmueble según el Código Civil, se realiza en virtud al sólo acuerdo de las partes intervinientes (vendedor y comprador) sin que se requiera mayor formalidad; inclusive pudiéndose celebrar verbalmente; produciéndose con ello la transferencia de bien inmueble del vendedor al comprador e inclusive no estando pagado del precio de venta; salvo que exista el “pacto de reserva de propiedad” donde no se efectiviza la transferencia de propiedad de bien inmueble hasta que el adquirente cumpla con pagar la totalidad del precio pactado o el porcentaje pactado.

2.2.6.5.2. El precio.

El precio es el otro elemento de la compraventa como contraprestación que debe pagar el adquirente por el derecho de propiedad; pudiendo ser ésta al contado o en partes, en la moneda que crean conveniente sea nacional o extranjera, en valores u otros mecanismos que crean pertinentes. Todos los acuerdos deben constar en la minuta de compraventa para que el Notario lo incluya en la escritura pública.

2.2.6.6. La transferencia del bien inmueble mediante el contrato de compraventa de bien futuro.

“En la venta de un bien que ambas partes saben que es futuro, el contrato está sujeto a la condición suspensiva de que llegue a tener existencia” (Artículo 1534 del Código Civil). Este contrato tiene como característica principal que el bien objeto de venta todavía no tiene existencia; por lo tanto, este tipo de contrato está sujeto a la condición suspensiva hasta que el bien tenga existencia.

El Contrato de Bien Futuro no surtirá efectos traslativos sino hasta el momento en que el bien inmueble tenga la existencia respectiva; en consecuencia el comprador no está en la obligación de pagar el precio ni el vendedor a entregar el bien que todavía no existe. Pero que, sin embargo, se realizan este tipo de contratos donde el comprador asume el riesgo sobre la

existencia del bien futuro, los adquiere en planos, donde el vendedor exige el pago del precio y la existencia del bien corre el riesgo de su existencia para el comprador.

Este tipo de contrato de bien futuro es usualmente utilizado por las inmobiliarias y constructores aprovechándose del auge del “boom inmobiliario”.

2.2.7. Seguridad jurídica.

Según Alzamora Valdez, la seguridad jurídica “Constituye el sentido de estabilidad que ofrece al individuo la sociedad al apreciar su conducta²⁸”.

Por otro lado, Balarezo Forttini indica como el “Conocimiento que cada uno tiene sobre las consecuencias de cualquier acto realizado, los efectos de una norma o los límites de su esfera de actuación²⁹”. Finalmente, Diez-Picasso la define que es la “Asequibilidad, conocimiento y certidumbre del sistema normativo aplicable a una cosa o a una situación determinada, de tal manera que se puedan predecir o pronosticar, con algún fundamento, los resultados son las consecuencias que de la situación puedan derivar³⁰”.

Según la Teoría General del Derecho, la Seguridad Jurídica es “La garantía de estabilidad en el tráfico jurídico, permite el libre desenvolvimiento de los particulares, desterrando la inhibición por incertidumbre³¹”.

En consecuencia podemos definir a la seguridad jurídica como la “certeza del derecho” que deben tener los individuos en que el sistema jurídico que regula sus derechos no va a ser vulnerado e inclusive pueden ser reparados.

2.2.8. Seguridad jurídica inmobiliaria.

Lo que caracteriza a la seguridad jurídica inmobiliaria son³²:

²⁸ ALZAMORA VALDEZ, Mario. (1987). “Introducción a la Ciencia del Derecho”. 10° Edición Editorial y Distribuidora de libros S.A. Lima.

²⁹ BALAREZO FORTTINI, Juan Ramón. (1998). “Derecho Registral”. 2° Edi. Gaceta Jurídica Editores. Lima.

³⁰ DIEZ-PICAZO, Luis. (1996). “Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial”. 5° Edi. Vol. I. Edi. Civitas. Madrid.

³¹ TEORIA GENERAL DEL DERECHO. “Seguridad Jurídica”. Recuperado de

<http://historico.pj.gob.pe/servicios/diccionario.asp>

³² LINO RODRIGUEZ, Lizeth Beatriz. (2015). “El establecimiento del Carácter Constitutivo de Inscripción sobre Transferencia de Bienes Inmuebles en el Registro de Predios Garantiza la Seguridad Jurídica”. (Tesis de grado, Universidad UPAO) Recuperado de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/906/1/LINO_LIZETH_ESTABLECIMIENTO_CONSTITU

- La certeza o certidumbre o ausencia de duda, que permita una predictibilidad del interesado sobre las reglas de juego existentes.
- Certeza sobre las fuentes, publicidad normativa, tipicidad penal. Aplicada esta certeza a la seguridad jurídica inmobiliaria, es necesario que quienes adquieran derechos lo hagan sobre bases de certidumbre y esto se manifiesta en los diferentes principios fundamentalmente los que señalan requisitos de la inscripción y entre ellos los siguientes:
 - a) Tracto sucesivo, pues da la certeza que supone el apoyo en un titular anterior que ofrece preexistencia del derecho.
 - b) En la especialidad, que da claridad sobre el historial de la finca y de los derechos.
 - c) En el de calificación o legalidad, que da certeza sobre el cumplimiento de los requisitos legales de la adquisición.
 - d) En el principio del negocio causal, pues, con la expresión de la causa, se manifiesta la función controladora para la validez de los negocios.
 - e) La confianza o ausencia de temor, que aplicada al Derecho Inmobiliario, se manifiesta en la ausencia de temor y en la confianza en los asientos registrales.

2.2.9. Seguridad jurídica en el mercado inmobiliario.

La seguridad jurídica en el tráfico inmobiliario es un elemento clave en la decisión para las inversiones inmobiliarias, en función a que las transacciones a realizar sean rápidas, seguras y sobre todo a menor costo; es una herramienta de mucha importancia del mercado inmobiliario.

El mercado inmobiliario no puede funcionar sin la seguridad jurídica, porque en él se invierten grandes cantidades de dinero y es el foco de desarrollo económico de un país. Se garantiza la seguridad jurídica en el mercado inmobiliario creando un sistema eficaz basado

en el sistema latino que esté unido a un sistema de Registro de la Propiedad de manera integral y fiable³³.

2.2.10. El agente inmobiliario.

Según Pinkas Flint, Agente inmobiliario es “Persona natural o jurídica que realiza operaciones inmobiliarias relacionadas con la compra venta, arrendamiento, fideicomiso, así como la administración comercialización y consultoría sobre estos, a cambio de una contraprestación económica³⁴”. Es el sujeto sea persona natural o persona jurídica que presta sus servicios en la intermediación entre vendedor y comprador, cuya finalidad es la de asesorar a cualquiera de las partes en las operaciones inmobiliarias que desean realizar. También se podría decir que el Agente inmobiliario es el facilitador de las transacciones inmobiliarias, marcando el camino a seguir en una negociación inmobiliaria dotándola de seguridad jurídica en función a sus conocimientos de orden jurídico de la actividad inmobiliaria, de valuación del predio, de marketing, entre otras.

2.2.11. El agente inmobiliario en el Perú.

Es cualquier persona natural o jurídica, formalmente reconocida por el Estado dedicado a la realización de operaciones inmobiliarias a cambio de una contraprestación económica³⁵.

El Agente inmobiliario en el Perú es reconocido por Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, que desarrolla el servicio de intermediación destinado a la adquisición, administración, arrendamiento, comercialización, asesoramiento, consultoría, Transferencia, venta, cesión, uso, usufructo, u otra operación inmobiliaria a título oneroso de inmuebles o sobre los derechos que recaigan en ellos³⁶.

³³ WOLFGANG OTT, LL.M. “Seguridad Del Mercado Inmobiliario”. Chicago. Visualizado en internet el 5/07/2015. Seguridad Jurídica en el mercado inmobiliario.pdf – Adobe Reader

³⁴ PINKAS FLINT. (2009). “Manual del Agente Inmobiliario” Editora y Librería Jurídica Grijley.

³⁵ LEY N° 29080. (2007). “Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento”. Diario Oficial “El Peruano”. Publicado el 11/09/2007.

³⁶ LEY N° 29080. (2007). “Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento”. Diario Oficial “El Peruano”. Publicado el 11/09/2007.

La Ley N° 29080, establece que los Bienes Inmuebles a intermediar por los Agentes Inmobiliarios, son todas aquellas establecidas en el artículo 885 del Código Civil³⁷; y entre las operaciones inmobiliarias de intermediación tenemos a las relacionadas con: la compraventa, arrendamiento, fideicomiso o cualquier otro contrato traslativo de dominio, o de uso o usufructo de bienes inmuebles, así como la administración, comercialización asesoría y consultoría sobre los mismos.

Como podemos apreciar la ley que regula la actividad del Agente Inmobiliario en el Perú, es amplia y sobretodo es un abanico de oportunidades para aquel que se dedique a esta actividad; sin embargo; la gran mayoría de éstos, se dedican sólo a la compraventa y arrendamiento.

El sector inmobiliario y sobre todo en el mercado de la intermediación inmobiliaria, es muy extenso considerando que este es uno de los pilares para el desarrollo económico de nuestra nación. No existe la especialización del Agente Inmobiliario en función a que mercado dirige su intervención: al mercado urbano (casa-habitación, locales comerciales, terrenos sin construcción dirigidos a la edificación multifamiliar, comercial o industrial); al mercado rústico o semirústico (terrenos agrícolas o eriazos, con finalidades de cambio de uso para su explotación económica).

La función o rol del Agente Inmobiliario es la de ser un guía o asesor que permite al cliente tomar una decisión antes de invertir en el mercado inmobiliario, sea este transfiriendo o adquiriendo un bien inmueble; por qué su participación es antes, durante y después de la operación inmobiliaria. Antes, porque tiene que captar la propiedad o cliente comprador que se ofertan en el mercado inmobiliario, valorizar la propiedad en función al precio del mercado, suscribir el contrato que lo autoriza ofrecer en venta o compra del bien inmueble. Durante, la promoción que se tiene que hacer.

³⁷ CÓDIGO CIVIL. (1984). “Artículo 885: Bienes Inmuebles. Son Inmuebles: El suelo, el subsuelo y el sobresuelo (...).

Como podemos apreciar la ley que regula la actividad del Agente Inmobiliario en el Perú, es amplia y sobretodo es un abanico de oportunidades para aquel que se dedique a esta actividad; sin embargo; la gran mayoría de éstos, se dedican solo a la compraventa y arrendamiento.

El sector inmobiliario y sobre todo en el mercado de la intermediación inmobiliaria, es muy extenso considerando que este es uno de los pilares para el desarrollo económico de nuestra nación. No existe la especialización del Agente Inmobiliario en función a que mercado dirige su intervención: al mercado urbano (casa-habitación, locales comerciales, terrenos sin construcción dirigidos a la edificación multifamiliar, comercial o industrial); al mercado rústico o semirústico (terrenos agrícolas o eriazos, con finalidades de cambio de uso para su explotación económica).

La función o rol del Agente Inmobiliario es la de ser un guía o asesor que permite al cliente tomar una decisión antes de invertir en el mercado inmobiliario, sea este transfiriendo o adquiriendo un bien inmueble; por qué su participación es antes, durante y después de la operación inmobiliaria. Antes, porque tiene que captar la propiedad o cliente comprador que se ofertan en el mercado inmobiliario, valorizar la propiedad en función al precio del mercado, suscribir el contrato que lo autoriza ofrecer en venta o compra del bien inmueble. Durante, la promoción que se tiene que hacer con el bien inmueble para ofertarlo en el mercado inmobiliario, la mejor negociación, recomendar el contrato más seguro y el pago de impuesto que tiene que realizar. Después, porque tiene que constatar que la compraventa ha sido registrada en los Registros Públicos para que se dote de seguridad jurídica en función a su publicidad; dar de alta y/o baja el bien inmueble que se está vendiendo o comprando; recomendar la inmovilización temporal de la partida electrónica del inmueble para evitar que este se considere fraudulentamente en el tráfico inmobiliario; y finalmente el predio se declare ante la Sunat de conformidad con la ley, para evitar multas posteriores.

2.2.12. El agente inmobiliario frente a la Due Diligence Inmobiliario.

La Due Diligence Inmobiliario³⁸ es una herramienta que utiliza el extranjero para evaluar antes de invertir en bienes raíces en un país determinado como tema de seguridad jurídica en la contratación.

También es conocida como la auditoria legal inmobiliaria. El estudio de títulos es más profundo que la usual, que no solamente tiene que ver con los aspectos legales del bien inmueble sino también en el aspecto de valorización del predio, arquitectónico, urbanístico, así como también los aspectos tributarios; cuyo objetivo principal es la seguridad jurídica antes de decidir llevar a cabo una inversión de esa naturaleza; y del resultado de esta, dependerá la negociación inmobiliaria, la formalización del contrato y el cierre de la operación inmobiliaria.

La formación del Agente Inmobiliario es multidisciplinaria; por lo tanto, tiene todas las prerrogativas del caso para incursionar en este tipo de servicio; siempre y cuando éste sea idóneo en el desempeño de la actividad inmobiliaria, quien deberá, además, buscar una alianza estratégica, tanto en el aspecto técnico como legal.

2.2.13. El agente inmobiliario frente al lavado de activos.

La Superintendencia de Banca y Seguros define al lavado de activos como “El conjunto de operaciones realizadas por una o más personas naturales o jurídicas, tendientes a ocultar o disfrazar el origen lícito de bienes o recursos que provienen de actividades delictivas. El delito de lavados de activos, se desarrolla usualmente mediante la realización de varias operaciones, encaminadas a encubrir cualquier rastro del origen ilícito de los recursos³⁹”. Inicialmente la Ley de Lavado de Activos, fue dada mediante la

Ley N° 27765, Ley Penal Contra el Lavado de Activos, del 26 de junio de 2002; modificado por el Decreto Legislativo N° 986 de fecha 21 de julio de 2007; y finalmente

³⁸ AGUERRE, Juan C. “Due Diligence Inmobiliario”. Recuperado de <http://www.dfabb.com> – DFABB & Asociados.

³⁹ LAVADO DE ACTIVOS. “Definición”. Recuperado de <http://www.sbs.gob.pe/prevención-de-lavado-activos/categoria/que-es-el-lavado-de-activos/461/c-461>

derogados por el Decreto Legislativo N° 1106, Decreto Legislativo de Lucha Eficaz Contra el Lavado de Activos y Otros Delitos Relacionados a La Minería Ilegal y Crimen Organizado, de fecha 19 de abril de 2012, manteniendo la misma penalidad dada en el Decreto Legislativo N° 986, que es de pena privativa de la libertad no menor de 8 ni mayor de 15 años y con 120 a 350 días multa.

La actividad inmobiliaria es uno de los medios más comunes que los lavadores de dinero utilizan para legitimar el dinero que obtienen de actividades ilícitas o delictivas; por ello, el Agente Inmobiliario debe estar preparado tanto teóricamente como en la práctica para darse cuenta de esta maniobra y poner en sobre aviso al cliente al cual representa que todo pago en una transacción inmobiliaria debe canalizarse por medio del banco o de una entidad financiera, evitando los pagos en efectivo y exigiéndolos por medio de cheques de gerencia.

Habitualmente el lavado de dinero se realiza en las adquisiciones de bienes inmuebles como medio de inversión para ser utilizados por ellos mismos o venderlos nuevamente y el dinero producto de la venta destinarlo al desarrollo de sus actividades lícitas; es más, muchos venden los bienes inmuebles a menor precio del que lo adquirieron con el único propósito de blanquear el dinero convirtiéndolo en lícito.

2.2.14. El agente inmobiliario frente al fraude inmobiliario.

Los fraudes inmobiliarios son muy comunes y el mercado inmobiliario es el lugar indicado para aquellos estafadores que buscan a sus víctimas, sean estos vendedores, compradores o arrendatarios. El fraude es un riesgo en el tráfico inmobiliario; por ello, el operador inmobiliario, cuando trate respecto a la transferencia inmobiliaria deberá tener en consideración lo dispuesto en la Ley N° 30313, Ley de Oposición al Procedimiento Registral en Trámite y Cancelación del Asiento Registral por Suplantación de Identidad o Falsificación de Documentación y Modificatoria de los Artículos 2013 y 2014 del Código Civil y de los Artículos 4 y 55 y la Quinta y Sexta Disposiciones Complementarias y Transitorias y Finales del Decreto Legislativo N° 1049. Además en la Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro

del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, en el artículo 8 de la citada ley se determina las infracciones que comete el Agente Inmobiliario y específicamente en el numeral 3 que dice: 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; más que una infracción se debería considerar como un delito conforme lo establece el Código Penal en el artículo 196 Estafa y el artículo 196-A Estafa agravada, numeral 4 que dice: “Se realice con ocasión de compraventa de vehículos motorizados o bienes inmuebles”, cuya pena privativa de libertad será no menor de 4 ni mayor de 8 años y con 90 a 200 días-multa.

2.2.15. El agente inmobiliario frente a la especialización y su acreditación.

El Agente Inmobiliario como operador inmobiliario de acuerdo a su ley, solo tiene la obligación de llevar un Curso de Especialización de 200 horas lectivas dictadas por una universidad o instituto superior en convenio con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, con la siguiente malla curricular de 13 Módulos (según el D.S. N° 004-2008-VIVIENDA):

- Relaciones Interpersonales(12 horas)
- Liderazgo y Ética de las Ventas(14 horas)
- Administración Inmobiliaria(15 horas)
- Gestión Comercial(15 horas)
- Técnicas de Ventas y Negociación (15 horas)
- Marketing Inmobiliario y Técnicas de Investigación de Mercado(15 horas)
- Herramienta Informática para le Empresa(12 horas)
- Fundamentos de Contabilidad y Aspectos Tributarios (15 horas)
- Aspectos Legales(18 horas)
- Planificación Urbana y Arquitectura de Interiores(27 horas)
- Técnicas de Tasación de Inmuebles(15 horas)

- Gestión de la Empresa Inmobiliaria(12 horas)
- Financiamiento Hipotecario y Técnicas de Evaluación Crediticia.(15 horas)

Una vez concluido satisfactoriamente el curso de especialización, se solicita la inscripción ante el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, para su Registro y así poder contar con la acreditación estatal; adjuntado los requisitos preestablecidos.

El negocio jurídico más importante que realiza una persona es la adquisición de un bien inmueble. Entonces, cuando se realiza una transacción inmobiliaria se tiene que contar con los conocimientos de un Agente Inmobiliario profesional debidamente capacitado, con una formación sólida en el desarrollo de la actividad inmobiliaria; y habilitado legalmente como lo establece la ley, acreditado por el Estado, realizando una operación inmobiliaria que esté dotada de seguridad jurídica, teniendo en cuenta toda la normativa inmobiliaria, civil, administrativa, tributaria, entre otras.

2.2.16. El agente inmobiliario y el aspecto contractual.

Daniel Echaiz⁴⁰, manifiesta que “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). Por otro lado, el órgano estatal regulador del Agente Inmobiliario modifica el Reglamento de la Ley N° 29080, Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, mediante el Decreto Supremo N° 008-2011-VIVIENDA, del 22

⁴⁰ ECHAIZ MORENO, Daniel. (2011). “El Consumidor en los Contratos Inmobiliarios”. (Publicación en Revista 027). Recuperado de http://www.derechoycambiosocial.com/revista027/consumidor_en_contratos_inmobiliarios.pdf.

de junio de 2011, referente a los derechos que le otorga la ley según el artículo 11.2. El Agente Inmobiliario con Registro, sea persona natural o jurídica tendrá derecho a:

1. Recibir de los propietarios o compradores la comisión pactada que corresponde, establecida en el contrato de intermediación financiera.

Al respecto, se debe diferenciar el contrato de intermediación financiera del ámbito netamente de una operación de intermediación inmobiliaria, el Agente Inmobiliario no está intermediando en el sector financiero; la intermediación es entre su cliente y él, es más, la intermediación financiera está regulada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP; los operadores de la intermediación financiera son: el sistema bancario, el sistema no bancario y el mercado de valores, cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas a aquellos que lo necesitan con fines de inversión o también de aquellos operadores de intermediación que en función a su gestión ante las operaciones presentadas por clientes particulares ante las entidades bancarias o financieras con los que colabora o también con capitales particulares logra el éxito requerido.

2. Suscribir con los propietarios o compradores los contratos de intermediación inmobiliaria.

En este contexto, podemos decir que ya no se trata de un contrato informal, puesto que está reconocido en la norma; por lo tanto, este debe ser el contrato de intermediación inmobiliaria de encargo de venta y/o compra y/o arrendamiento (Contrato de Corretaje Inmobiliario), donde se debe describir el tipo o tipos de operación inmobiliaria en las que va a intervenir el Agente Inmobiliario, contrato donde se establece la relación entre agente e intermediado por un periodo determinado, y la contraprestación económica si logra el cometido (por tratarse de un encargo por resultado), donde se especifiquen las obligaciones de las partes, a qué tipo de contrato se refiere, pudiendo ser este:

- a. Contrato Exclusivo: Compromete al vendedor a no recurrir a los servicios de otro Agente Inmobiliario para la venta de su bien inmueble. Este tipo de contrato

garantiza que el Agente Inmobiliario, se dedique de lleno y a tiempo completo la promoción de venta del inmueble, mantener un precio único, seguridad para el propietario en cuanto a la visita de los potenciales compradores, y asegura la inversión de la publicidad en la promoción de venta del inmueble con el pago garantizado por sus servicios brindados.

- b. Contrato No Exclusivo: El propietario puede vender la propiedad, participación numerosa de Agentes Inmobiliarios en la promoción de venta del inmueble distorsionando el precio, no se dedica el tiempo suficiente ni se invierte en publicidad en la promoción de la venta, el esfuerzo que se realiza al pretender la venta puede ser en vano, el pago de los honorarios por el servicio que se brinda no está garantizada.

Otro factor importante es que al Agente Inmobiliario no se le considera ni se le menciona en el contrato de compraventa ni en la Minuta como parte interviniente en la transferencia inmobiliaria; es conveniente indicar expresamente a cuál de las partes intermediadas representa.

2.2.17. El notario.

Gunther Gonzales Barrón⁴¹, menciona a PEDRO ÁVILA: “Los actos y contratos en los que se desarrolla la vida jurídica cristalizan documentalmente. Ahora bien: un documento falso, inexacto o simplemente imperfecto es un peligro para el tráfico jurídico por el perjuicio que puede ocasionar no solo a las partes sino también a los demás al crear una apariencia que no corresponde a la realidad. La probabilidad de que se produzca tal documento es grande cuando el acto o contrato se confecciona sin más intervención que de las partes y a veces de un testigo; pero se minimiza con la intervención tanto en la configuración del negocio como en su plasmación documental, de alguien con preparación especializada, imparcialidad

⁴¹ BARRÓN GONZALES, Gunther. (2012). “Derecho Registral y Notarial”. Edi Legales. Lima

profesional y responsabilidad: El Notario. Por ello el ordenamiento provee a esa intervención, imponiendo a todos la confianza en el documento creado”. Por consiguiente, desde el punto de vista teórico, el Notario dota de seguridad jurídica a los actos y contratos en los que él intervenga.

La legislación la define como “El Notario es el profesional del derecho que está autorizado para dar fe de los actos y contratos que ante él se celebran. Para ello formaliza la voluntad de los otorgantes, redactando los instrumentos a los que confiere autenticidad, conserva los originales y expide los traslados correspondientes⁴²”.

El notario, el cual está autorizado por ley, es autónomo e imparcial para dar fe de los actos que se realizan ante él; por lo tanto su accionar es inapelable ante un órgano superior.

Asimismo, el notario tiene la facultad de solicitar una anotación preventiva ante registros públicos, al haber detectado presunta falsificación en los partes o escrituras públicas realizadas ante él. Esta facultad está prescrita en la quinta disposición y transitoria de la ley del notariado. Del mismo modo la sexta disposición transitoria de la referida ley determina que el notario también podrá solicitar inscripción preventiva ante una presunta suplantación del o los otorgantes en una inscripción sustentada en escrituras públicas.

2.2.18. El registrador público.

El registrador público que integra el sistema es nombrado por el órgano competente de cada registro, es abogado colegiado hábil y haber aprobado el concurso público de méritos supervisado por la SUNARP⁴³. Siendo garantía del sistema nacional de los registros públicos la seguridad jurídica de los derechos de quien se ampara en la fe del registro (inc. C del artículo 3 de la Ley N° 26366).

⁴² DECRETO LEGISLATIVO N° 1049. (2008). “Decreto Legislativo del Notariado”. Recuperado de http://www.minjus.gob.pe/wp-content/uploads/2014/03/DL_1049.pdf

⁴³ LEY N° 26366. (1994). “Ley de Creación del Sistema Nacional de los Registros Públicos y de la Superintendencia de los Registros Públicos”. Legislación Registral Peruana. 2° Edi. Edi. Nomos & Thesis

Es otro de los actores que dota de seguridad jurídica la transferencia inmobiliaria en función a los títulos para efectos de la inscripción del acto inscribible que, por sí solos, acrediten fehaciente e indubitadamente su existencia, para la publicidad registral.

2.2.19. El abogado.

El abogado es un profesional independiente que asiste como asesor y representante en la defensa de sus derechos e intereses frente a los organismos públicos y el resto de las personas y entidades privadas⁴⁴.

Entre las funciones que realiza el abogado está el asesoramiento e intermediación en todo tipo de operaciones inmobiliarias, compraventas y/o arrendamientos de inmuebles, con la preparación de los contratos y documentos jurídicos necesarios y como operador del derecho también dota de seguridad jurídica en las intervenciones de las cuales participa.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Inmobiliaria.

Una inmobiliaria es un negocio dedicado a la compraventa de bienes inmuebles. Tanto el comprador como el vendedor pueden ponerse en contacto directamente entre ambos para negociar el precio de venta. Otra alternativa es la de recurrir a una institución especializada en el sector inmobiliario y que su modis operandi es la de una empresa intermediaria.

Esta empresa también brinda los servicios de arrendamiento, comercialización y administración de inmuebles.

2.3.2. Operaciones inmobiliarias.

Son todas aquellas gestiones o actividades relacionadas con la compraventa, arrendamiento, fideicomiso o cualquier otro contrato traslativo de dominio, o de uso, o usufructo de bienes inmuebles, así como la administración, comercialización, asesoría y consultoría sobre los mismos.

⁴⁴ ICAJAEN. (2015). "Funciones del abogado". Recuperado de <http://www.icajaen.es/index.php/servicios-al-ciudadano/funcion-del-abogado/>

2.3.3. Intermediación inmobiliaria.

Es la acción de realizar el enlace entre la oferta y la demanda de inmuebles que se encomiendan para su promoción y venta de una operación inmobiliaria con la finalidad de tratar de negociarlo en el mercado inmobiliario, interactuando hasta llegarlo a concretizar.

2.3.4. Intermediado.

Es el propietario o comprador enlazados por el intermediador con el propósito de hacer efectiva la operación inmobiliaria encomendada.

Capítulo III: Metodología de la Investigación

3.1. Tipo y Nivel de la Investigación

- Tipo de investigación: básica
- Nivel de la investigación: descriptiva, correlativa y causal

3.2. Hipótesis

3.2.1. Hipótesis general.

La Intermediación Inmobiliaria influye de manera positiva como uno de los factores de los elementos de Transferencia de Propiedad de Bien Inmueble dotándola de Seguridad Jurídica.

3.2.2. Hipótesis específicas.

1. El factor económico de los elementos en la Intermediación Inmobiliaria influye positivamente en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la Transferencia de Propiedad de Bien Inmueble.
2. El factor jurídico de los elementos en la Intermediación Inmobiliaria influye positivamente en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la transferencia de propiedad de Bien Inmueble.

3.3. Diseño de la Investigación.

- Método de la Investigación: Analítico, Inductivo, Deductivo e Histórico.
- Diseño de la Investigación: Descriptivo – Causal.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población.

Legislación inmobiliaria

3.4.2. Muestra.

Legislación del Registro del Agente Inmobiliario

3.5. Variables del estudio

- Independiente: La Intermediación Inmobiliaria

- Dependiente: La Seguridad Jurídica en las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015.

3.5.1. Operacionalización de las variables.

La Intermediación Inmobiliaria influye positivamente como uno de los factores de los elementos de Transferencia de Propiedad de Bien Inmueble dotándola de Seguridad Jurídica.

- Variable Independiente: La Intermediación Inmobiliaria
- Indicadores: económico, jurídico
- Variable Dependiente: Seguridad Jurídica en las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015.
- Indicadores: económico, jurídico

3.6. Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos

Técnicas:

- Análisis bibliográfico
- Evaluación documental
- Análisis cualitativo
- Comparación
- Entrevistas

Instrumentos:

Se utilizará como instrumento: Fichas bibliográficas, Registro, Expedientes, Registro anecdótico, Registro de casos, Encuestas, Guía de Entrevistas.

Fuentes:

- Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento
- Gremios del sector
- Propietarios
- Especialistas

3.6.1. Matriz tripartita de datos.

UNIVERSO	POBLACIÓN	MUESTRA
Legislación peruana, Gremios inmobiliarios.	Registro de Agentes Inmobiliarios Registrados.	Legislación y doctrina sobre transferencia de propiedad de bien inmueble, seguridad jurídica, Intermediación inmobiliaria.

3.6.2. Análisis cualitativo de datos.

Para el análisis de los datos se utilizará el método analítico y comparativo para la deducción respectiva de las diferencias y la relación de los estilos en función a la especialidad profesional en la que vienen estudiando.

Capítulo IV: Aporte Científico del Investigador

La presente tesis busca proponer la incorporación progresiva del Análisis Económico del Derecho, a la Legislación Minera de nuestro país, con la finalidad de proponer, que este sea parte interviniente a la hora de modificar o expedir las Normas dentro del Ordenamiento Jurídico, que actualmente rige la exploración, explotación y comercialización minera en el Perú; para crear derechos, obligaciones y responsabilidades de naturaleza, tanto de carácter administrativo, civil, penal y comercial en el ámbito del Derecho Minero.

A su vez, con relación a la tutela en materia ambiental y en su momento al pleno respeto de los derechos ancestrales, que por sucesión les asisten a las comunidades nativas y

campesinas adyacentes a los Centros Mineros; así como también, en su momento la actualización y modernización constante de la actual Ley General de Minería, con una nueva lógica propia del involucramiento paulatino y creciente del Análisis Económico del Derecho.

Esta nueva corriente de la Teoría del Derecho, permitirá dinamizar la actividad minera en todas sus aristas, con una nueva lógica productiva, una adecuada exploración, explotación y posterior comercialización de los minerales extraídos por las Grandes Empresas Mineras afincadas en el Perú; hacia todos los Mercados Internacionales ávidos, para abastecerse de estas materias primas, para sus respectivos aparatos productivos de gran escala industrial.

Conclusiones

1. La actividad de intermediación del Agente Inmobiliario es una actividad profesionalizada; por ser una formación multidisciplinaria.
2. No solamente el abogado, notario o registrador público dota de seguridad jurídica la transferencia de propiedad de bien inmueble; sino también el Agente Inmobiliario; en razón que su función va más allá de lo legal o registral, es multidisciplinaria, además de ello, ve la parte de comercialización, valuación del inmueble, urbanística; y el post servicio en la de recomendar a su cliente inmovilizar temporalmente la partida del predio, para evitar todo tipo de fraude inmobiliario.
3. La seguridad jurídica inmobiliaria garantiza la certeza del derecho despejando todo tipo de dudas sobre el bien inmueble, poniéndolo a disposición del mercado inmobiliario para el tráfico respectivo, donde la participación o rol del Agente Inmobiliario es esencial.
4. El estar inscrito en el Registro del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, no garantiza que actuemos formalmente, una cosa es acatar la Ley inscribiéndonos en ella, y otra la de desempeñarnos en el mercado inmobiliario de manera formal individual o empresarialmente.
5. La participación masiva de personas ajenas a esta actividad, que con el propósito de ganar dinero, actúan en el mercado inmobiliario sin el más mínimo respeto y conocimiento, en muchos casos induciendo al error, estafa o fraude inmobiliario; trayendo como consecuencia que esta actividad se denigre con el mal concepto por parte de los intermediados.
6. La aparición de diferentes gremios en el sector en vez de sumar la fuerza gremial que vele por los intereses de los deberes y derechos de los Agentes Inmobiliarios la debilita y cada una actúa muchas veces en función de interés personales.

Recomendaciones

1. Recomendar a los intermediados que toda transferencia de bien inmueble sea a través de un contrato de compraventa elevada a escritura pública e inscrita a Registros Públicos como medida de protección del derecho de propiedad garantizando la seguridad jurídica del bien inmueble.
2. La actividad del Agente Inmobiliario no debe ser sólo un curso de especialización, sino la de una carrera de nivel superior con un mínimo de formación de 5 (cinco) semestres, por ser multidisciplinaria; salvo a aquellos profesionales operadores del derecho que por su formación, solo requerirían la especialización en la parte comercial, de valuación de inmuebles, marketing inmobiliario, administración inmobiliaria, arquitectura y diseño urbanístico, y de financiamiento y créditos hipotecarios.
3. Antes de solicitar la inscripción y acreditación por parte del Estado, el Agente Inmobiliario debe de ser evaluado académicamente por el órgano encargado de la administración del Registro.
4. Actuar con un Código Único de Ética que regule a los Agentes Inmobiliarios, permitiendo además un trabajo conjunto en Red, trabajo compartido donde no exista la desconfianza y se extienda la oportunidad de intermediar en las compraventas, sin problema alguno.
5. Se debe de modificar en parte la Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario y su Reglamento el D.S. 004-2008-VIVIENDA y D.S. 008-2011-VIVIENDA, donde se incluya como delito la intervención de personas ajenas a la actividad, usurpando funciones propias del agente de intermediación inmobiliaria; por tratarse del tráfico de bienes patrimoniales, así como de aquellos que inducen al engaño, estafa o fraude inmobiliario. Previo a ello, la modificación del Código Penal que tipifique el delito y ser plausible de punidad. La mejor forma de garantizar la seguridad jurídica en la intermediación inmobiliaria, es que, el Agente Inmobiliario sea parte interviniente mediante cláusula adicional en el contrato de compraventa y en la minuta, donde se

acredite su participación para creársele responsabilidades posteriores a las transferencias inmobiliarias, siendo estas de orden administrativo, civil o penal de alguna infracción o delito que cometa ya sea: participando sin la acreditación correspondiente, en la evasión de impuestos, inducir al engaño, estafa o fraude inmobiliario al intermediado. Asimismo, se estará garantizado el pago de la contraprestación económica por su servicio brindado.

6. La “Due Diligence Inmobiliaria” debe ser ejercitada por el Agente Inmobiliario en las operaciones inmobiliarias en las que participe, para darle mayor eficacia y seguridad jurídica en la intermediación.
7. Para aquellos operadores del derecho que además sean Agentes Inmobiliarios, tienen en la rama especializada del derecho inmobiliario un nicho laboral asegurado respecto a la asesoría y consultoría inmobiliaria, corretaje inmobiliario, contratos inmobiliarios, saneamiento inmobiliario, régimen de la propiedad exclusiva y propiedad común, junta de propietarios, procedimiento del derecho inmobiliario registral, licencias de obras, valuación de inmuebles, entre otras.

Propuesta

El establecimiento del carácter de otros delitos económicos en nuestro sistema penal, genera las siguientes modificaciones:

Modificación del artículo 243-B del Código Penal.

-Artículo actual:

Artículo 243-B.-Intermediación transaccional fraudulenta

El que por cuenta propia o ajena realiza o desempeña actividades propias de los agentes de intermediación, sin contar con la autorización para ello, efectuando transacciones o induciendo a la compra o venta de valores, por medio de cualquier acto, práctica o mecanismo engañoso o fraudulento y siempre que los valores involucrados en tales actuaciones tengan en conjunto un valor de mercado superior a cuatro (4) UIT, será reprimido con pena privativa de libertad no menor de uno (1) ni mayor de cinco(5) años.

- Propuesta

-Artículo 243-B.- Intermediación transaccional fraudulenta

El que por cuenta propia o ajena realiza o desempeña actividades propias de los agentes de intermediación e inclusive de intermediación inmobiliaria, sin contar con la autorización para ello, efectuando transacciones u operaciones inmobiliarias o induciendo a la compra o venta de valores o de bienes inmuebles, por medio de cualquier acto, práctica o mecanismo engañoso o fraudulento y siempre que los valores involucrados en tales actuaciones para el caso de valores tengan en conjunto un valor de mercado superior a cuatro (4) UIT, será reprimido con pena privativa de la libertad no menor de uno (1) ni mayor de cinco (5) y tratándose de bienes inmuebles cualquiera sea el monto de operación, será reprimido con pena privativa de la libertad no menor de cuatro (4) ni mayor de ocho (8) años y con noventa (90) a doscientas (200) días multa.

Modificación del Artículo 4°, numeral 1 de la Ley N° 29080 – Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

-Disposición actual:

Artículo 4°.- Requisitos de Inscripción

El registro como Agente Inmobiliario se efectuará en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, y exige la presentación de los siguientes requisitos:

Constancia expedida a favor del interesado que acredite haber aprobado el Curso de Especialización para Agentes Inmobiliarios, cuya malla curricular tendrá una duración no menor a doscientas (200) horas lectivas, según aprobación del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

- Propuesta

-Artículo 4°.- Requisitos de Inscripción

El registro como Agente Inmobiliario se efectuará en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, y exige la presentación de los siguientes requisitos:

Constancia expedida a favor del interesado que acredite haber aprobado a nivel superior la carrera de Agente Inmobiliario, cuya malla curricular tendrá una duración no menor a cinco (5) semestres, según aprobación del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, además de rendir una evaluación de suficiencia académica ante el organismo de administración del registro. Dejando establecido que para los profesionales del Derecho, sólo convalidarán las materias de Marketing Inmobiliario, Administración Inmobiliaria, Tasación de Inmuebles, Arquitectura y Diseño Urbanístico y Financiamiento y Evaluación de Créditos Hipotecarios.

Modificación del Artículo 8°, adicionando un inciso más de la Ley N° 29080

– Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

-Disposición actual:

Artículo 8°.- Infracciones del Agente Inmobiliario

Las infracciones de los Agentes Inmobiliarios, susceptibles de sanción, son las siguientes:

1.- (...)

2.- (...)

3.- (...)

4.- (...)

5.- (...)

▪ Propuesta

Artículo 8°.- Infracciones del Agente Inmobiliario

Las infracciones de los Agentes Inmobiliarios, susceptibles de sanción, son las siguientes:

“Actuar en el desempeño de sus actividades al margen del Código Único de Ética del Agente Inmobiliario”, instituidas en consenso de las organizaciones gremiales debidamente reconocidas. Código que será respaldado por el Ministerio del sector.

Modificación del Reglamento de la Ley N° 29080 – Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. Decreto Supremo N° 008-2011-VIVIENDA, del artículo 11, inciso 11.2 numeral 1 y 2.

-Disposición actual:

Artículo 11.- Deberes y derechos del Agente Inmobiliario con Registro.

11.2.- El Agente Inmobiliario con Registro, sea persona natural o jurídica, tendrá derecho a:

1. Recibir de los propietarios o compradores la comisión pactada que corresponde, establecida en el contrato de intermediación financiera.

2. Suscribir con los propietarios o compradores los contratos de intermediación inmobiliaria.

- Propuesta

Artículo 11.- Deberes y derechos del Agente Inmobiliario con Registro.11.2.- El Agente Inmobiliario con Registro, sea persona natural o jurídica, tendrá derecho a:

“Recibir de los propietarios o compradores la comisión pactada que corresponde, establecida en el contrato previamente suscrito de intermediación inmobiliaria, en donde se determinará el tipo de operación a realizar, plazo, contraprestación económica y obligaciones de las partes”.

Aspectos Administrativos

▪ **Cronograma de actividades**

ACTIVIDADES	2015					
	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
Elección e Identificación del Problema	X					
Elaboración del proyecto	X					
Búsqueda de literatura	X	X	X	X		
Coordinación Institucional	X					
Implementación Proyecto	X	X				
Recogida de Información	X	X	X	X	X	
Procesamiento de información				X	X	
Análisis de Resultados					X	
Informe Final						X
Sustentación de la tesis						X

▪ **Recursos humanos**

	Costo Parcial	Costo Total	Tiempo Labor (meses)
1 Estadístico	500.00	500.00	1 mes
2 Evaluadores	500.00	1000.00	1 meses
2 Investigadores colaboradores	500.00	500.00	3 meses
Financiamiento requerido	1,400.00	2,000.00	

▪ **Recursos materiales**

Útiles de Escritorio	S/ 500.00
Material Bibliográfico	S/ 1500.00
Impresión de Material	S/ 300.00
Movilidad	S/ 200.00
Tramites graduación	S/ 3 000.00

Otros imprevistos	S/ 1 500.00
Financiamiento requerido	S/ 7,000.00

▪ **Cuadro resumen**

Financiamiento Recursos Humanos	S/2,000.00
Financiamiento Recursos Materiales	S/7,000.00
Financiamiento General Requerido	S/9,000.00

Referencias

ALBADALEJO, Manuel. (1989). “Derecho Civil”. 4° Edi. Lima.

ALZAMORA VALDEZ, Mario. (1987). “Introducción a las Ciencias del Derecho”. 10° Edi. Edit. Y Distribuidor de Libros S.A. Lima

BALAREZO FORTTINI, Juan Ramón. (1998). “Derecho Registral”. 2° Edi. Gaceta Jurídica Editores. Lima

CASTAÑEDA, Jorge Eugenio. (1973). “Los Derechos Reales”. 4° Edi. Tomo I. Talleres Gráficos P.L. Villanueva S.A. Lima

DIEZ-PICAZO, Luis. (1996). “Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial”. 5° Edi. Vol I. Edicivitas. Madrid.

ESCRICHE; Joaquín. (1838). “Diccionario Razonado de Legislación Civil, Penal, Comercial y Forense”. Imprenta de J. Ferrer de Orga. Valencia.

GONZALES BARRÓN, Gunther Hernán, (2010). “Derechos Reales”. Primera Reimpresión. Edi. San Marcos. Lima.

GONZALES BARRÓN, Gunther Hernán, (2012). “Derecho Registral y Notarial”. Edi Legales. Lima.

SINDICATO DE TRABAJADORES DE REGISTROS PÚBLICOS. (2013). “Legislación de los Registros Públicos”. Ley N° 26366 “Ley de Creación del Sistema Nacional de los Registros Públicos y de la Superintendencia de los Registros Públicos”. 2° Edi. Editorial Normas & Thesis.

VÁSQUEZ RÍOS, Alberto. (2011). “Derechos Reales”. 4° Edi. Lima.

WOLFF, Martín. (1970). “Tratado de Derecho Civil”. 8° Edi. Preatice Hall. México.

PINKAS FLINT. (2009). “Manual del Agente Inmobiliario” Editora y Librería Jurídica Grijley.

ESPINOZA BENEDETTI, Eduardo. (2012). “El Corretaje Inmobiliario en Colombia”. (Tesis de Grado, Universidad Pontificia Javeriana. Bogotá). Recuperadode

<http://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/25/browsw?...Espinoza+Benedetti%2c...>

LINO RODRIGUEZ, Lizath Beatriz. (2015). “El establecimiento del Carácter Constitutivo de Inscripción sobre Transferencia de Bienes Inmuebles en el Registro de Predios Garantiza la Seguridadjurídica”. (TesisdeGrado,UniversidadUPAO.Huaraz).Recuperadode

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaoreop/906/1/LINO-LIZETH_ESTABLECIMIENT

CAJAS BUSTAMANTE, William. (1995). “Código Civil”.1° Edi. Edit Rodhas SAC. Lima.

LEY N° 29080. (2007). “Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento”. Diario oficial “El Peruano” del 08 de setiembre de 2007.

RESOLUCIÓN N° 314-2013-SUNARP. (2013). “Procedimiento para la Inmovilización Temporal de Partidas de Predios”. Diario Oficial “El Peruano” del 26 de noviembre de 2013.

RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 126-2007-VIVIENDA. (2007). “Reglamento Nacional de Tasaciones del Perú”. Diario Oficial “El Peruano” del 13 de mayo de 2007.

DECRETO LEGISLATIVO N° 1177. (2015). “Decreto Legislativo que establece el Régimen de Promoción del Arrendamiento para Vivienda”. Diario Oficial “El Peruano” del 18 de julio de 2015.

LEY N° 27157. (1999). “Ley de Regularización de Edificaciones del Procedimiento para la Declaratoria de Fábrica y del Régimen de Unidades Inmobiliarias de Propiedad Exclusiva y de Propiedad Común”. Diario Oficial “El Peruano” del 20 de julio de 1999.

LEY N° 29571. (2010). “Código de Protección y Defensa del Consumidor”. Diario Oficial “El Peruano” del 02 de setiembre de 2010.

AGUERRE, Juan. (2015). “Due Diligence Inmobiliario”. Recuperado de <http://www.dfabb.com-DFABB&Asociados>

DEFINICIÓN.(2015).“LavadodeActivos”.Recuperadode <http://www.sbs.gob.pe/prevención-de-lavado-de-activos/categoría/que-es-el-lavado-de-activos/461/c-461>

DECRETO LEGISLATIVO N° 1049. (2008). “Decreto Legislativo del Notariado”. Recuperado de http://www.minjus.gob.pe/wp-content/uploads/2014/03/DL_1049.pdf

ECHAIZ MORENO, Daniel. (2011). “El Consumidor en los Contratos Inmobiliarios”. Recuperadode http://www.derechocambiosocial.com/revista027/consumidor_en_contratos_inmobiliarios.pdf

ICAJAEN.(2015).“FuncionesdelAbogado”.Recuperadode <http://www.icajaen.es/index.php/servicios-al-ciudadano/función-del-abogado/>

LEY N° 2340. (2007). “Ley del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios”.Recuperadode http://www.cia.org.ar/aspectos_legales_articulo_ley2340.php.Argentina

RESOLUCIÓN 671/12 MINISTERIO DE EDUCACIÓN DE LA NACIÓN DE ARGENTINA. “Carrera de Corretaje Inmobiliario”. Visualizado el 20 de julio de 2015.

TEORIA GENERAL DEL DERECHO. “Seguridad Jurídica”. Recuperado de <http://historico.pj.gob.pe/servicios/diccionario.asp>

Apéndices

Apéndice 1: Matriz de consistencia

Título: La Intermediación Inmobiliaria como Elemento de Seguridad Jurídica en las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015

Responsable: Pacheco Castillo, Víctor Hugo

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	MARCO TEÓRICO	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA PRINCIPAL</p> <p>¿Qué elementos en la Intermediación Inmobiliaria influyen en el mantenimiento de la Seguridad Jurídica de las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015?</p> <p>PROBLEMAS SECUNDARIOS</p> <p>1. ¿De qué manera el factor económico de los elementos en la Intermediación Inmobiliaria influyen en el mantenimiento</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Establecer qué la Intermediación Inmobiliaria en las operaciones inmobiliarias en el Perú 2015 como uno de los elementos en la transferencia de propiedad de bien inmueble influyen en el mantenimiento de la seguridad jurídica.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <p>La intermediación inmobiliaria influye de manera positiva como uno de los factores de los elementos de Transferencia de Propiedad de Bien Inmueble dotándola de Seguridad Jurídica.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</p> <p>1.-El factor económico de los elementos en la Intermediación</p>	<p>-Índice</p> <p>-Estudio de legislación nacional.</p> <p>-Estudio de la doctrina internacional</p> <p>-Estudio de la doctrina nacional</p> <p>-Análisis histórico de la intermediación inmobiliaria en el Perú.</p> <p>-Derecho comparado</p>	<p>VARIABLES INDEPENDIENTE:</p> <p>(X) La Intermediación Inmobiliaria</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>(Y) La Seguridad Jurídica en las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015</p>	<p>- Tipo de Investigación: Básica</p> <p>- Nivel de Investigación -Descriptivo Correlacional -Causal</p> <p>- Método -Inductivo -Deductivo -Histórico - Comparativo</p> <p>- Técnicas de Recolección de Información - Documental - Cuestionario</p>

<p>de la Seguridad Jurídica de las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015?</p> <p>2. ¿De qué manera el factor jurídico de los elementos en la Intermediación Inmobiliaria influyen en el mantenimiento de la Seguridad Jurídica de las Transferencias Inmobiliarias en el Perú 2015?</p>	<p>Establecer como el factor económico de las partes contratantes en la intermediación inmobiliaria en las operaciones inmobiliarias influyen en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la Transferencia de Propiedad de Bien Inmueble en el Perú 2015.</p> <p>2.- Establecer como el factor jurídico de la participación del rol del Agente Inmobiliario Registrado en la intermediación inmobiliaria en las operaciones inmobiliarias influyen en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la Transferencia de Propiedad de Bien Inmueble en el Perú 2015.</p>	<p>Inmobiliaria influye positivamente en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la Transferencia de Propiedad de Bien Inmueble.</p> <p>2.- El factor jurídico de los elementos en la Intermediación Inmobiliaria influye positivamente en el mantenimiento de la seguridad jurídica en la Transferencia de Propiedad de Bien Inmueble.</p>			<ul style="list-style-type: none"> - Entrevista - Instrumentos - Registro de Casos - Documentos - Fuentes - Bibliográficas - Normas - Tratados - Docentes - Investigadores
--	--	--	--	--	--

Apéndice 2: Análisis de Resultados

PREGUNTA N° 1

¿Cuántos Agentes Inmobiliarios inscritos a octubre de 2015 están registrados por la Dirección Nacional de Vivienda del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento y cuántas son Personas Naturales y Personas Jurídicas?

Tabla 1

	Agentes Inmobiliarios	%
Persona Natural	6,055	86
Persona Jurídica	956	14
Total	7011	100

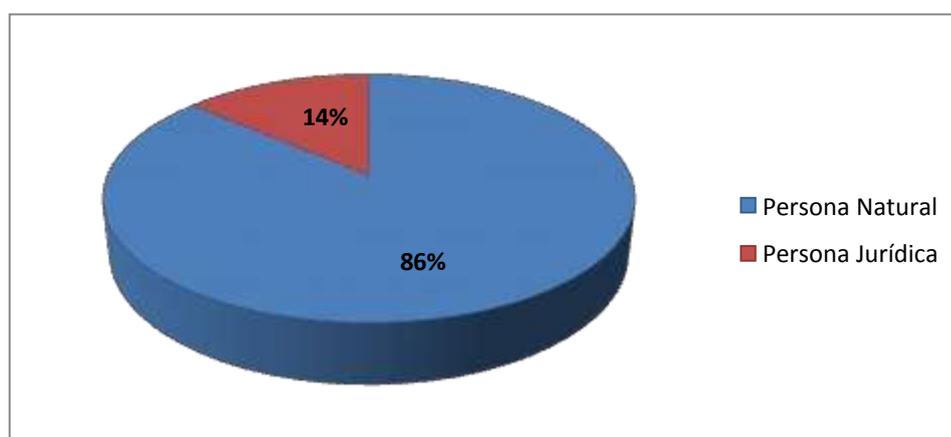


Figura 1. Tomado de Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

ANÁLISIS

En la presente tabla se les interrogó a los funcionarios encargados de la administración del registro de los Agentes Inmobiliarios del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento respecto a la cantidad de inscritos a octubre del 2015.

Al respecto manifestaron que eran un total de 7,011 y que estaban divididos entre 6,055 como personas naturales equivalente al 86%, y como personas jurídicas a 956 equivalente al 14%.

No se identifica la clasificación por profesión la inscripción en el Registro del Agente Inmobiliario, ni tampoco se les exige una evaluación académica antes de inscribirse. No tienen conocimiento de cuantas personas ajenas a la actividad intervienen en la intermediación inmobiliaria.

PREGUNTA N° 2

¿Cuántos Agentes Inmobiliarios Registrados acreditados por el Estado están agremiados en ASPAI Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios y en la CAIRP Cámara de Agentes Inmobiliarios Registrados del Perú?

Tabla 2

	Agentes inmobiliarios	%
AGREMIADOS	850	12
NO AGREMIADOS	6,161	88
TOTAL	7,011	100

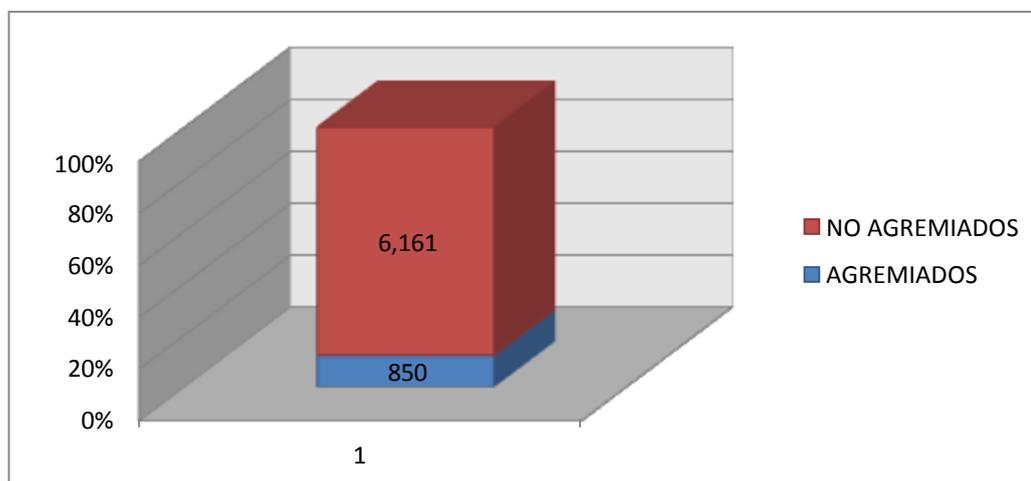


Figura 2. Tomado de ASPAI – CAIRP.

ANÁLISIS

En la presente tabla se refleja la cantidad de Agentes Inmobiliarios Registrados en los dos gremios representativos existentes en el medio, entre los gremios representativos en la actividad inmobiliaria que son ASPAI y la CAIRP Cámara de Agentes Inmobiliarios Registrados del Perú.

En total 850 equivalente al 12% de los Agentes Inmobiliarios están agremiados contra 6,161, equivalente al 88% que no lo están, existiendo una abismal diferencia, y por ende la actividad inmobiliaria agremiada no tiene la fuerza necesaria para exigir la defensa de sus derechos en el desempeño de sus actividades.

PREGUNTA N° 3

¿Cuántas son personas naturales y personas jurídicas?

Tabla 3

	Agentes Inmobiliarios	%
ASPAI	400	6
CAIRP	450	6
TOTAL	850	12

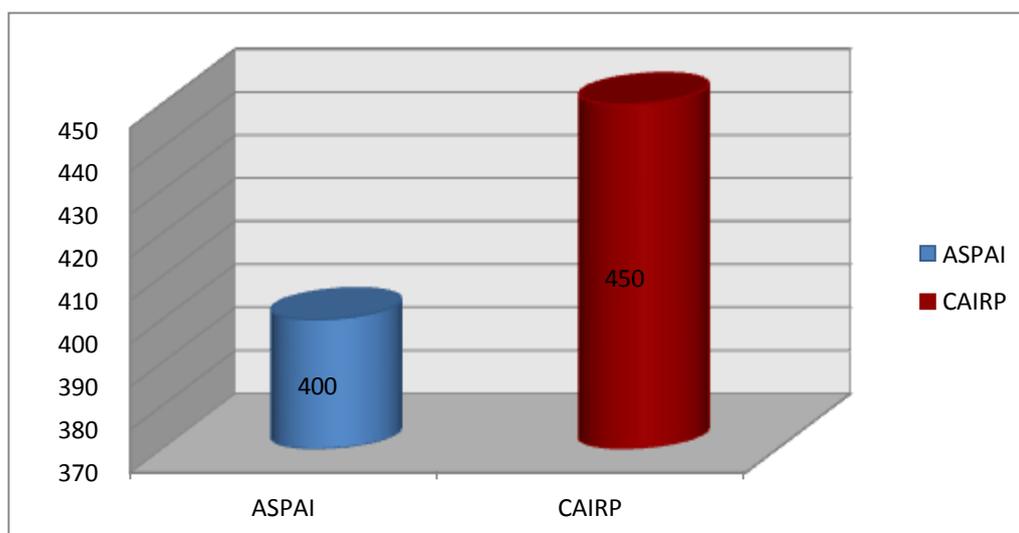


Figura 3. Tomado de ASPAI y CAIRP.

ANÁLISIS

De un total de 850 agremiados 450 pertenecen a la CAIRP Cámara de Agentes Inmobiliarios Registrados del Perú equivalente al 6% dividido en 400 como personas naturales y 50 como personas jurídicas. Sin embargo en ASPAI en un total de 400 agremiados equivalente al 6% y todos ellos como personas naturales. No existe una clasificación por profesión de los agremiados en ambas organizaciones. Además, cada organización cuenta con su propio Código de Ética.

PREGUNTA N° 4

¿Cree Ud. que la actividad de la intermediación inmobiliaria sea una carrera profesional?

Tabla 4

	Agentes inmobiliarios	%
SI	56	66
NO	29	34
TOTAL	85	100

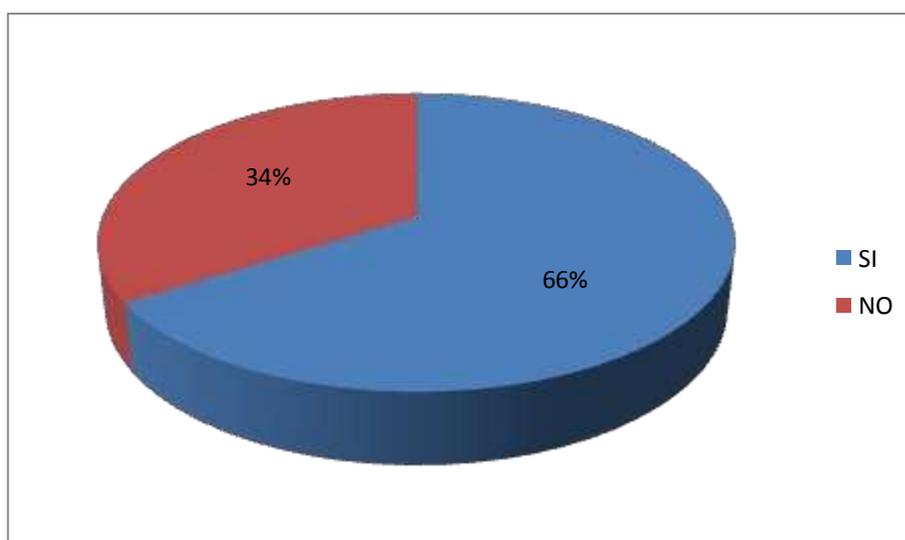


Figura 4. Tomado de Agentes Inmobiliarios.

ANÁLISIS

De un total de 85 Agentes Inmobiliarios encuestados 56 equivalente al 66% manifiestas que debe de ser una carrera profesional, mientras que 29 equivalente al 29% manifiestan que no es necesario y sólo basta con el Curso de Especialización

PREGUNTA N° 5

¿Considera Ud. que debe de existir un Código Único de Ética para los Agentes Inmobiliarios al margen del Código de cada gremio?

Tabla 5

	Agentes inmobiliarios	%
SI	72	85
NO	13	15
TOTAL	85	100

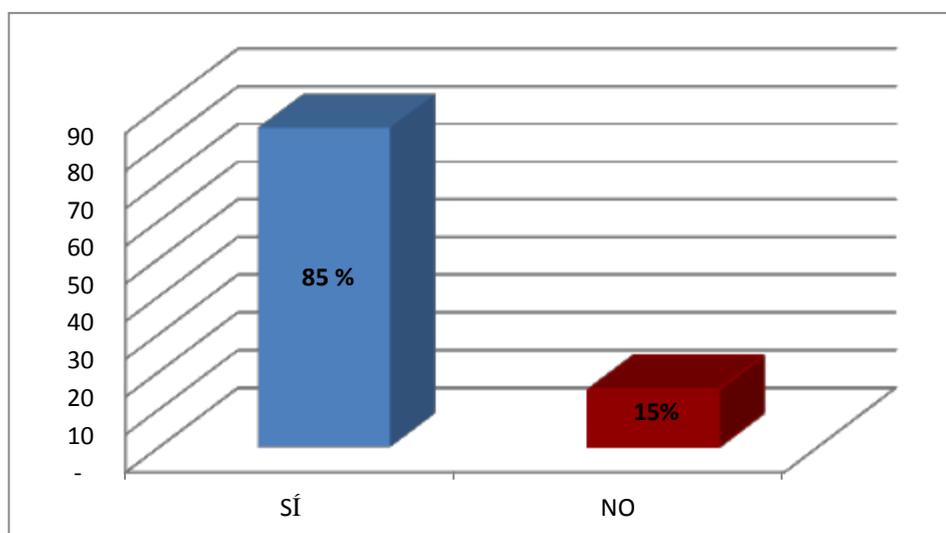


Figura 5. Tomado de encuesta a Agentes Inmobiliarios.

ANÁLISIS

De un total de 85 Agentes Inmobiliarios 72 equivalente al 85% considera que es necesario contar con un Código Único de Ética y el 13% manifiesta que no. Esta consulta se hace en función que existe mucha deslealtad en esta actividad y lo que se busca es el accionar uniforme en la conducta de los Agentes Inmobiliarios.

PREGUNTA N° 6

¿Cree Ud. que la usurpación de la actividad inmobiliaria debe ser considerada como un ilícito penal?

Tabla 6

	Agentes inmobiliarios	%
SÍ	85	100
No	-	-
TOTAL	85	100

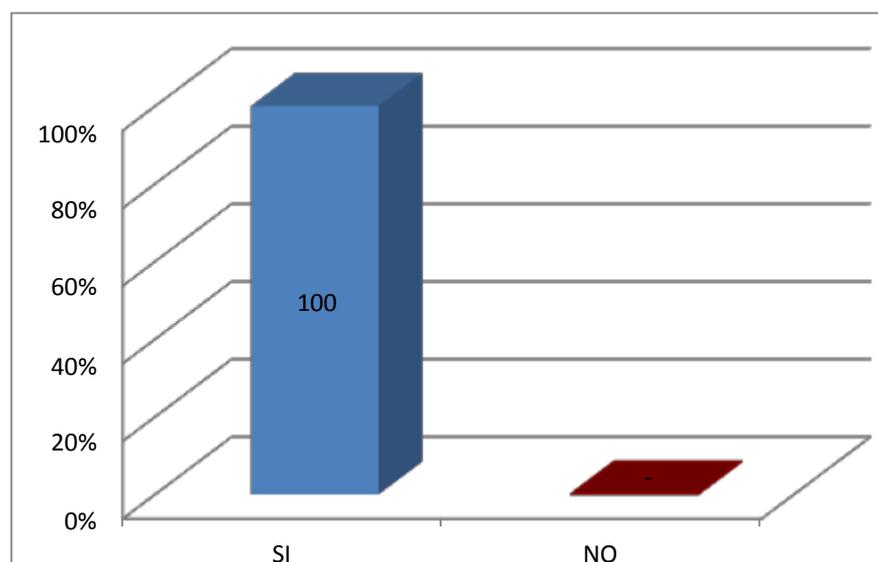


Figura 6. Tomado de encuesta a 85 Agentes Inmobiliarios.

ANÁLISIS

El total de los 85 Agentes inmobiliarios manifiestan que la usurpación de la actividad inmobiliaria es un ilícito penal, por consiguiente es necesario que se modifique el Código Penal.

PREGUNTA N° 7

¿Cree Ud. que el Agente Inmobiliario dota de seguridad jurídica las transferencias inmobiliarias?

Tabla 7

	Agentes inmobiliarios	%
SÍ	28	56
NO	14	28
NO SABE NO OPINA	8	16
TOTAL	50	100

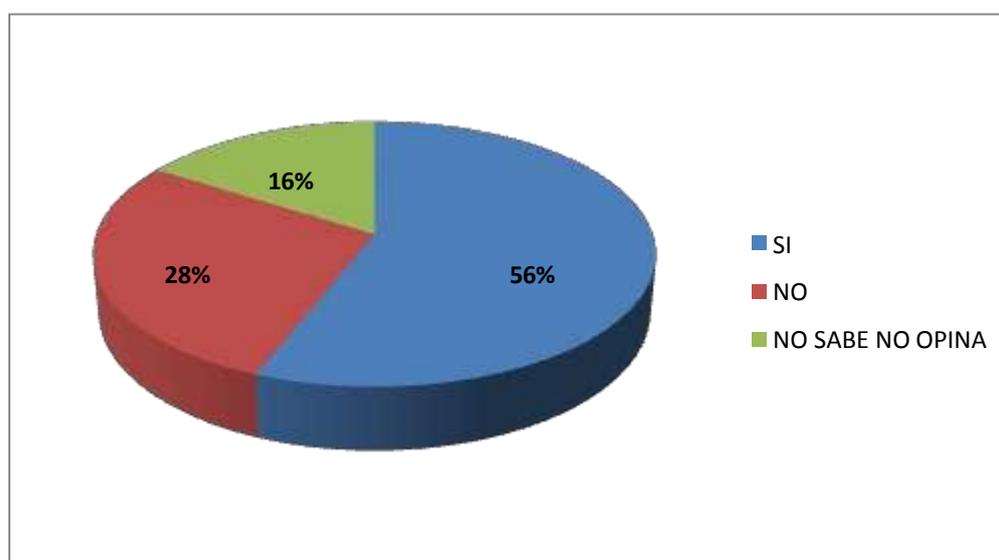


Figura 7. Tomado de la encuesta a 50 personas encuestadas.

ANÁLISIS

De un total de 50 personas propietarias de inmuebles 28 equivalente al 56% manifiestan que sí, 14 equivalente al 28% dicen que no y 8 equivalente al 16% no sabe ni opina. Entre las preguntas realizadas se les preguntó ¿por qué? Unos manifestaron porque tenían conocimiento en las ventas de inmuebles y que preferían recurrir a los servicios del Agente Inmobiliario por la confianza que tenían en ellos, los otros simplemente dijeron que no confiaban en ellos y los que no saben ni opinan simplemente no manifestaron nada.