

A

ACTUALIDAD JURIDICA

INFORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA ABOGADOS Y JUECES

ESPECIAL

PROBLEMAS EN LAS GARANTÍAS INMOBILIARIAS

VIGENCIA DE LOS CONSEJOS DIRECTIVOS DE LAS ASOCIACIONES DESPUÉS DE CONCLUIDO EL PERIODO ESTATUTARIO

LA VALIDEZ DE LA VENTA DE BIENES AJENOS Y LOS LÍMITES A LAS ADQUISICIONES *A NON DOMINO*

EL PROBLEMA DEL PAGO DE LAS ALÍCUOTAS PENSIONARIAS EN EL RÉGIMEN DEL DECRETO LEY N° 20530

¿ES POSIBLE PEDIR LA NULIDAD DEL REGISTRO DE UNA MARCA SOBRE LA BASE DE UN DERECHO PREFERENTE EN OTRO PAÍS DE LA COMUNIDAD ANDINA?

ACTUACIÓN INMEDIATA DE LA SENTENCIA EN EL PROCESO DE AMPARO

CONFLICTO DE INTERÉS EN LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS AL MOMENTO DE ADOPTAR ACUERDOS DE FUSIÓN Y ESCISIÓN

EL DERECHO A LA SALUD EN LA JURISPRUDENCIA CONSTITUCIONAL

RESPONSABILIDADES DE LOS DIRECTORES DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

EL REGISTRO DEL AGENTE INMOBILIARIO

TOMO 198
MAYO 2010

38

EN ESTE NÚMERO ESCRIBEN

AUTORES

ENTRE OTROS:

Martín Mejorada Chauca
Richard Martín Tirado
Daniel Echaiz Moreno
Clara Mosquera Vásquez
Fernando Tarazona Alvarado
Antonio Román Calzada
Javier Gallo Cabrera
Hesbert Benavente Chorres

GACETA
JURIDICA



ISSN 1812-9552



ACTUALIDAD MERCANTIL



ÍNDICE

INFORMES PRÁCTICOS

El registro del agente inmobiliario	273
Responsabilidades de los directores de las sociedades anónimas en la Ley General de Sociedades	279
Conflicto de interés en la junta general al momento de adoptarse acuerdos de fusión, escisión y otros relevantes	289

ACTUALIDAD LEGISLATIVA

Cuadro de modificaciones y derogaciones del mes	295
Cuadro de nuevas normas del mes	295
Resumen legal mercantil	296

CASOS PRÁCTICOS Y CONSULTAS

Un tercero ajeno a la sociedad puede recibir las utilidades de un accionista si es que el acuerdo respectivo fue comunicado	300
El juez ordenará la convocatoria a junta general si quien la solicita reúne como mínimo el 20% de las acciones suscritas con derecho a voto	301
Una letra endosada en garantía puede ser posteriormente endosada en propiedad	301

TRÁMITES Y PROCEDIMIENTOS

El aumento del capital social por capitalización de créditos	303
--	-----

JURISPRUDENCIA COMENTADA

Jurisprudencia	306
Protesto defectuoso por formalización de la constancia al día siguiente de la notificación	307

EXTRACTOS DE JURISPRUDENCIA

La acción cambiaria	312
---------------------	-----

El registro del agente inmobiliario

Daniel

ECHAIZ MORENO (*)

SUMARIO:

I. Introducción. II. La actividad inmobiliaria. III. Conceptos fundamentales. IV. La acreditación del agente inmobiliario. V. La actividad estatal reguladora. VI. Conclusión

MARCO NORMATIVO:

- Ley de creación del Registro del Agente Inmobiliario, Ley N° 29080 (11/09/2007): arts. 5, 7, 9 y 12.
- Reglamento de la Ley de creación del Registro del Agente Inmobiliario, Decreto Supremo N° 004-2008-VIVIENDA (16/02/2008): arts. 6.1, 7, 8.5, 9, 10.1, 10.2, 10.3 y 17.
- Aprueban Formulario de Inscripción o Renovación en el Registro del Agente Inmobiliario, Resolución Directoral N° 039-2009-VIVIENDA-VMVU-DNV (16/12/2009).

I. INTRODUCCIÓN

El 11 de setiembre de 2007 se recordaba el sexto aniversario de los lamentables atentados a las torres gemelas del *World Trade Center* (Estados Unidos de América) y, desde

TEMA RELEVANTE

La Ley N° 29080 creó el Registro del Agente Inmobiliario y dio un nuevo impulso a la actividad de intermediación inmobiliaria en nuestro país al formalizarla, establecer sus alcances, regular la doble representación que recaiga en el agente inmobiliario, etc. Así, considerándose que a partir del próximo 10 de diciembre será obligatorio que los agentes inmobiliarios cuenten con la correspondiente acreditación estatal, en el presente artículo se explican los requisitos y efectos del procedimiento de inscripción en el referido registro administrativo.

otro punto de vista, dicha fecha volvía a marcar *un antes y un después*, esta vez en la regulación normativa del agente inmobiliario en el Perú, pues

(*) Magister en Derecho de la Empresa por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Abogado *summa cum laude* por la Universidad de Lima. Curso de Especialización en Mercado de Valores por la Comisión Nacional Supervisor de Empresas y Valores (Conasev). Especialista en Derecho Empresarial e Inmobiliario. Catedrático de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Universidad de Lima, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y Universidad St. Ignacio de Loyola. Socio fundador de Echaiz • Estudio Jurídico Empresarial.

ese 11 de setiembre de 2007 se publicó en el diario oficial *El Peruano* la Ley N° 29080 (en adelante, la Ley), mediante la cual se creó el Registro del Agente Inmobiliario.

Como decíamos, la referida norma marcó *un antes y un después*. En efecto, antes de la citada Ley no existía legislación específica que regulase al agente inmobiliario. Por el contrario, a partir de tal dispositivo jurídico se formaliza la actividad del mencionado agente, se establecen los alcances de su actividad, se promueve su capacitación, se regula la doble representación que en él recaiga, etc., y con todo ello se depura el mercado de los agentes inmobiliarios en nuestro país fortaleciendo la imagen de estos en el mercado.

La Ley N° 29080 prevé, en su artículo 9, la inscripción obligatoria del agente inmobiliario en el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. Según la primera disposición complementaria de dicha norma, la inscripción será obligatoria a partir de los tres años de su entrada en vigencia. Por último, la disposición final única establece que la norma entra en vigencia en el plazo de 90 días contados a partir de la fecha de su publicación. Todo eso significa que los agentes inmobiliarios deberán estar inscritos en el registro administrativo **a partir del viernes 10 de diciembre del 2010**, fecha que ya se aproxima y de ahí la necesidad de abordar este tema en el presente artículo.

II. LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA

La actividad inmobiliaria sufrió un serio revés a nivel internacional⁽¹⁾ con la crisis hipotecaria *subprime*⁽²⁾ que remeció Estados Unidos de América en octubre de 2007. Sin embargo, en el Perú la actividad inmobiliaria se encuentra *in crescendo*, con zonas *top* en la ciudad de Lima que van desde el centro financiero de San Isidro hasta la zona comercial de La Victoria⁽³⁾ y es que “desde inicios de la presente década, el sector inmobiliario peruano ha experimentado un auge significativo, en un entorno de expansión general de la actividad económica”⁽⁴⁾. Por su parte, las entidades bancarias promocionan los créditos hipotecarios, arguyendo la estabilidad económica del país, tal como lo explica Walter Bayly, gerente general del Banco de Crédito, cuando dice: “Realmente hoy es un buen momento para tomar crédito hipotecario a tasas de interés históricamente bajas. Su costo promedio actual en el sistema financiero es de

9% anual. Actualmente, las personas que pertenecen al estrato C pueden financiar la adquisición de su vivienda a tasas de 8% y 10% anual, niveles muy parecidos a los que se ofrecen a los estratos de altos ingresos”⁽⁵⁾.

Si a ello le agregamos que “un departamento que es comprado –con financiamiento hipotecario– cuando aún está en planos o en la etapa de pre-venta del proyecto habitacional puede costar hasta 15% menos que uno ya terminado”⁽⁶⁾ y que los créditos hipotecarios en soles han crecido a una tasa anual de 47% en el primer trimestre del año 2010, entonces tiene sentido que constructoras multinacionales se interesen en inmobiliarias locales, lo que se aprecia, por ejemplo, en la reciente operación mediante la cual la compañía mexicana Ingenieros Civiles Asociados (ICA) adquirió más de 21 millones de acciones de Los Portales por un valor superior a los US\$ 11 000 000, lo que le da la titularidad del 50% del accionariado⁽⁷⁾.

La explosión del mercado inmobiliario peruano –que, durante el 2009, generó ventas por más de S/. 3 800 000 000, colocando cerca de 14 mil viviendas solo en Lima Metropolitana y el Callao⁽⁸⁾– propicia la proliferación de agentes inmobiliarios (calculándose

que hoy en día trabajan unos ocho mil en Lima⁽⁹⁾) y, como suele suceder en todo tiempo y lugar, hay quienes actúan correctamente y otros, no. En efecto, durante los últimos años se han dado a conocer varios casos⁽¹⁰⁾ que evidencian la actuación irregular de supuestos agentes inmobiliarios con la consecuente afectación de incautos clientes que se ven sorprendidos, siendo menester anotar que “multas por casi un millón y medio de soles impuso Indecopi desde el 2005 a la fecha a diversas empresas inmobiliarias de la capital que infringieron la Ley de Protección al Consumidor al incurrir en defectos en las construcciones y demoras en la entrega de la vivienda vendida, entre otros hechos denunciados y luego comprobados”⁽¹¹⁾.

Atendiendo a la situación descrita, el Estado no podía permanecer ajeno al problema, por lo que dicta la Ley N° 29080, mediante la cual se creó el Registro del Agente Inmobiliario, la misma que ha sido reglamentada a través del Decreto Supremo N° 004-2008-VIVIENDA, publicado en el diario oficial *El Peruano* con fecha 16 de febrero de 2008. Posteriormente se emitió la Resolución Directoral N° 039-2009-VIVIENDA-VMU-DNV, según la cual se aprobó el Formulario de Inscripción o Renovación en el

- (1) “El sector de la construcción está golpeado. Los garrotazos los ha recibido, principalmente, de la recesión económica mundial y de los cambios en las condiciones de crédito de los bancos”. Cfr. “¿Crisis inmobiliaria?”. En: *Revista Vistazo*. Quito, 2 de julio de 2009. <<http://www.vistazo.com/ea/pais/?tema=1005>>.
- (2) “Un crédito *subprime* es una modalidad crediticia del mercado financiero de Estados Unidos que se caracteriza por tener un nivel de riesgo de impago superior a la media del resto de créditos”. Cfr. “Subprime lending”. En Portal de U.S. Department of Housing and Urban Development. Washington, <<http://www.hud.gov/offices/fheo/lending/subprime.cfm>> (traducción libre).
- (3) “(...) nueve son los distritos que cuentan con el privilegio de poseer las zonas más caras de la ciudad, atractivo que se empieza a multiplicar. Se trata de Los Olivos, La Victoria, Surco, Miraflores, Magdalena, San Isidro, San Miguel, Barranco y Chorrillos (...)”. En el caso del jirón Gamarra en el distrito de La Victoria ha llegado a venderse a US\$ 10 mil el metro cuadrado, por lo que se erige en la zona más costosa de todas. Cfr. “Gamarra y San Isidro son las zonas top de Lima”. En: *Diario Gestión*. Lima, 6 de mayo de 2010, p. 2.
- (4) “La demanda de viviendas se ha visto favorecida por diversos factores: i) el aumento de los ingresos de las familias, ii) mayores facilidades crediticias para adquirir una vivienda (...), y iii) el déficit habitacional que existe en el Perú. Por el lado de la oferta, el sector inmobiliario se muestra atractivo debido a: i) la rentabilidad que ofrece; y, ii) la mayor proporción de viviendas que se venden antes de terminadas, lo que reduce el costo financiero del constructor”. Cfr. *Situación Inmobiliaria Perú*, Lima, Servicios de Estudios Económicos del BBVA Banco Continental, agosto de 2008, p. 3.
- (5) “BCP: Es el momento ideal para tomar una hipoteca”. En: *Diario Gestión*. Lima, 5 de mayo de 2010, pp. 16 y 17 (entrevista a Walter Bayly). Desde inicios del presente año se leían textos similares; por ejemplo: “Los bancos creen que es el momento ideal para financiar la compra de una vivienda, en vista de las bajas tasas de interés que hoy se ofrecen en los créditos hipotecarios. Es el momento adecuado para tomar una hipoteca, pese a que dicen que podría haber margen para que sigan bajando las tasas de interés”, afirmó el gerente de estudios económicos de Scotiabank, Guillermo Arbe”. Cfr. “Bancos creen que es momento ideal para tomar hipotecas”. En: *Diario Gestión*. Lima, 28 de enero de 2010, p. 15.
- (6) Cfr. “Un departamento en planos cuesta 15% menos que terminado”. En: *Diario Gestión*. Lima, 26 de abril de 2010, p. 23.
- (7) “Tras la compraventa de acciones entre LP Holding e Ingenieros Civiles Asociados (ICA) de México por Los Portales S.A., se supo que esta incursión permitirá a la empresa del Grupo Raffo potenciar oportunidades en los rubros de vivienda, estacionamiento, hoteles e infraestructura”. Cfr. “Los Portales será el brazo local de la mexicana ICA”. En: *Diario Gestión*. Lima, 3 de mayo de 2010, p. 15.
- (8) Cfr. “Mercado inmobiliario generó ventas por más de S/. 3.800 mlls. el 2009”. En: *Diario El Comercio*. Lima, 21 de enero de 2010, <<http://elcomercio.pe/impresas/notas/mercado-inmobiliario-genero-ventas-mas-3800-mlls-2009-1/20100121/401716>>.
- (9) Cfr. “Inmobiliarias se formalizan y crecen”. En: *Diario El Comercio*. Lima, 29 de marzo de 2009, <<http://elcomercio.pe/impresas/notas/inmobiliarias-se-formalizan-crecen/20090329/265744>> (chat con Juana Pareja, representante de la Asociación Peruana de Agentes Inmobiliarios - ASPAI). En similar sentido, Augusto Peñalza, presidente de la Asociación Peruana de Empresas Inmobiliarias, “calcula que el 85% del mercado es manejado por agentes inmobiliarios informales”. Cfr. “Agentes inmobiliarios solo operarán si están registrados”. En: *Portal Plaza Constructor*. Lima, 18 de setiembre de 2007, <<http://www.plazaconstructor.com/peruconstruye/modules/AMS/articulo.php?storyid=398>>.
- (10) Cfr. “Informalidad alcanza al 90% de los agentes inmobiliarios”. En: *Diario El Comercio*. Lima, 19 de noviembre de 2006, <<http://elcomercio.pe/EdicionImpresas/Html/2006-11-19/mEcLima0617636.html>>.
- (11) Cfr. “Indecopi multó por casi S/. 1,5 millones a inmobiliarias por daños”. En: *Diario La República*. Lima, 14 de marzo de 2008, <<http://www.larepublica.pe/sociedad/14/03/2010/indecopi-multo-por-casi-s-1-5-millones-inmobiliarias-por-danos>>.

Registro del Agente Inmobiliario. Finalmente, se expidió la Resolución Ministerial N° 330-2009-VIVIENDA por la que se autorizó el uso del logo institucional del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento a universidades públicas y privadas, así como a instituciones educativas de nivel superior con las que se suscriban convenios para la promoción del Curso de Especialización de Agente Inmobiliario. Las cuatro normas constituyen, actualmente, el marco normativo en materia del registro del agente inmobiliario en el Perú.

III. CONCEPTOS FUNDAMENTALES

Existen cinco conceptos fundamentales abordados por la legislación de la materia: primero, el agente inmobiliario; segundo, los bienes inmuebles; tercero, las operaciones inmobiliarias de intermediación; cuarto, la oferta; y, quinto, el intermediado.

El agente inmobiliario es la persona natural o jurídica, formalmente reconocida por el Estado, que realiza operaciones inmobiliarias a cambio de una contraprestación económica. Lo anterior supone, a su vez, cuatro cuestiones:

- a) La condición de agente inmobiliario puede recaer tanto en una persona natural como en una persona jurídica, variando los requisitos para su inscripción ante el Registro del Agente Inmobiliario, en uno y otro caso. Cuando alude a la persona jurídica, esta debe ser debidamente constituida e inscrita ante Registros Públicos, no restringiéndose ella a una sociedad anónima, por lo que perfectamente sería válido que se organice —por ejemplo— como una asociación o una empresa individual de responsabilidad limitada.
- b) El reconocimiento formal del Estado se refiere a su condición de agente inmobiliario, la misma que se logra con su inscripción ante el Registro del Agente Inmobiliario, cuando se cumplen los requisitos legales. Distíngase la calificación de agente inmobiliario de la calificación de persona jurídica; esta se consigue con su inscripción ante Registros Públicos, mientras que aquella se consigue con su inscripción ante el Registro del Agente Inmobiliario. Podría conseguirse lo primero, mas no lo segundo si es que no se cumplen con los requisitos establecidos en la legislación de la materia⁽¹²⁾.
- c) Las operaciones inmobiliarias de intermediación son la finalidad del contrato y reservamos su conceptualización

para líneas más adelante, no sin antes precisar que, por ser inmobiliarias, recaen solo sobre bienes inmuebles.

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

Los bienes inmuebles son, teóricamente, aquellos que no pueden moverse o trasladarse, como un edificio o un terreno. Sin embargo, aquí rige el concepto legal ofrecido por el Código Civil, en cuyo artículo 885 se enumeran los siguientes: el suelo, el subsuelo y el sobresuelo; el mar, los lagos, los ríos, los manantiales, las corrientes de agua y las aguas vivas o estanciales; las minas, las canteras y los depósitos de hidrocarburos; las naves y las aeronaves; los diques y los muelles; los pontones, las plataformas y los edificios flotantes; las concesiones para explotar servicios públicos; las concesiones mineras obtenidas por particulares; las estaciones y vías de ferrocarriles y el material rodante afectado al servicio; los derechos sobre inmuebles inscribibles en el Registro; y los demás bienes a los que la Ley les confiere tal calidad. Como puede apreciarse, a pesar que las naves y las aeronaves sí pueden moverse o trasladarse, califican legalmente como bienes inmuebles⁽¹³⁾.

Las operaciones inmobiliarias de intermediación están relacionadas con la compraventa (transferencia perpetua de propiedad), el arrendamiento (transferencia temporal de uso), el fideicomiso (constitución de patrimonio autónomo como garantía) o cualquier otro contrato traslativo de dominio, o de uso o usufructo de bienes inmuebles, así

como la administración (*management* inmobiliario), la comercialización, la asesoría (*real estate service*) y la consultoría (*real estate consulting*) sobre los mismos. Al tratarse de una labor de intermediación, el agente inmobiliario es un intermediador entre los agentes económicos que pretenden realizar la operación inmobiliaria (por ejemplo: el vendedor y el comprador), por lo que, si bien su actuación no es indispensable (pudiendo prescindirse del agente inmobiliario), sí es importante en el mercado porque, en suma, permite reducir los costos de transacción, lo cual beneficia a quienes efectúan la operación inmobiliaria.

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

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

(12) Para un extenso análisis acerca de los efectos de la cancelación del registro administrativo de una persona jurídica cfr. ECHAIZ MORENO, Daniel. "¡Disolver, disolver!! La cancelación del registro administrativo de una persona jurídica y su supuesta disolución (Comentario a la STC Exp. N° 009-2007-PI/TC y otra)". En: *Gaceta Constitucional*, Tomo 3, Gaceta Jurídica, Lima, marzo de 2008, pp. 349 a 387.

(13) Lo que no sucede con la Ley de la Garantía Mobiliaria, aprobada mediante Ley N° 28677 y publicada en el diario oficial *El Peruano* con fecha 1 de marzo de 2006, en cuyo artículo 4 inciso 19 se establece —con acierto— que las naves y las aeronaves constituyen bienes muebles.

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

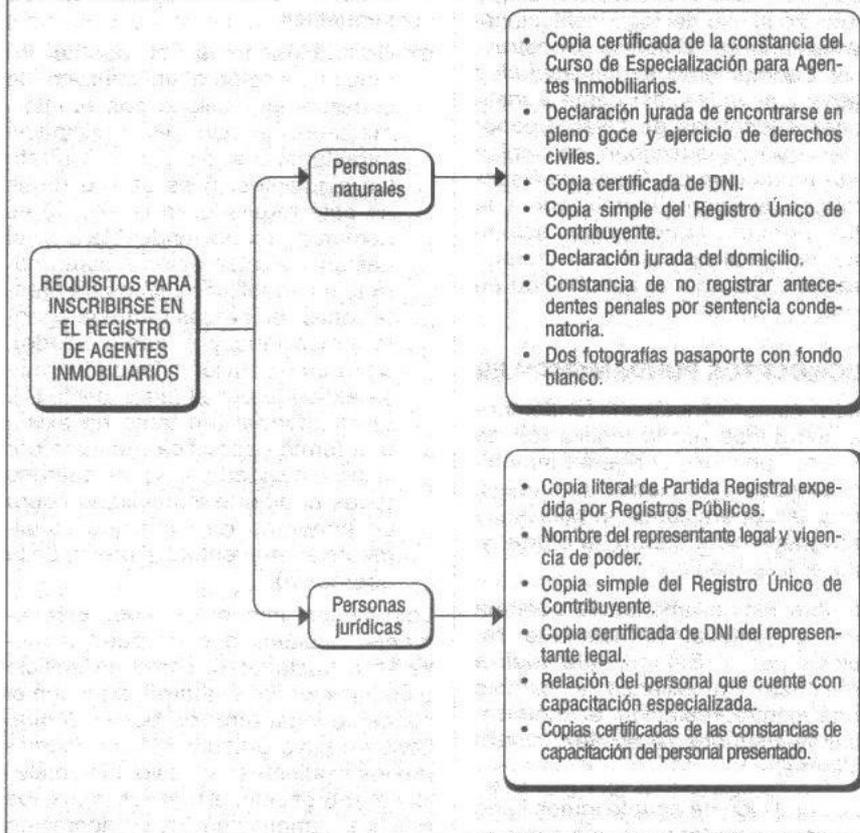
IV. LA ACREDITACIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO

El Estado acredita al agente inmobiliario a través de su inscripción ante el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. De acuerdo al artículo 6.1 del Reglamento, la inscripción es obligatoria para las "personas naturales o jurídicas que realizan operaciones inmobiliarias dentro del territorio nacional, a cambio de una contraprestación económica", entendiéndose que hay habitualidad en la actividad comercial y que la misma es onerosa. La acreditación tiene una cuestionada vigencia de tres años⁽¹⁴⁾, computada a partir de la fecha del registro, por lo que deberá procederse a la renovación sucesiva cada tres años. El trámite de inscripción (y, en su caso, de renovación) es gratuito.

Para la inscripción o la renovación en el Registro de Agentes Inmobiliarios deberá presentarse el Formulario de Inscripción y Renovación en el Registro del Agente Inmobiliario (FIR), marcando la opción que corresponda y cuyo formato se adjunta al final de este artículo.

Cuando el solicitante de la inscripción es una persona natural los requisitos son los siguientes: i) copia certificada de la constancia del Curso de Especialización para Agentes Inmobiliarios (el cual tendrá una duración mínima de 200 horas lectivas y será ofrecido por las instituciones acreditadas); ii) declaración jurada de encontrarse en pleno goce y ejercicio de derechos civiles (por ejemplo: no ser menor de edad o no sufrir pena que lleve anexa la interdicción civil, según lo estipulado en los artículos 43 y 44 del Código Civil); iii) copia certificada del Documento Nacional de Identidad (la certificación es realizada por el propio Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, pudiendo presentarse optativamente una copia legalizada ante Notario Público); iv)

REQUISITOS PARA INSCRIBIRSE EN EL REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIOS



copia (simple) del Registro Único de Contribuyente (emitido por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - Sunat⁽¹⁵⁾); v) declaración jurada del domicilio (ya no es exigible el otrora certificado domiciliario, en virtud de la Ley de Simplificación de la Certificación Domiciliaria⁽¹⁶⁾); vi) constancia (en original) de no registrar antecedentes penales por sentencia condenatoria (expedido por el Registro Nacional de Condenas, que es un órgano de la Gerencia General del Poder Judicial⁽¹⁷⁾); y, vii) dos fotografías tamaño pasaporte en fondo blanco.

Cuando el solicitante de la inscripción es una persona jurídica los requisitos son: i) copia literal de la Partida Registral expedida por Registros Públicos, donde se encuentre inscrita la persona jurídica; ii) nombre del representante legal (usualmente será el gerente general) y vigencia de poder (a través de un certificado expedido por Registros Públicos); iii) copia (simple) del Registro Único de Contribuyente (emitido por la referida Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT); iv) copia certificada del Documento Nacional de Identidad del representante legal (la certificación es

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

(15) Cfr. "¿Qué es RUC?". En: Portal de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Lima, <<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/ruc/index.html>>.

(16) El artículo 1 de la aludida norma legal prescribe que "el requisito de certificado domiciliario queda cumplido por parte del interesado con la presentación, directamente ante el requirente, de una declaración jurada simple y escrita en la que conste su domicilio actual". Cfr. Ley de Simplificación de la Certificación Domiciliaria, aprobada mediante Ley N° 28882, publicada en el diario oficial *El Peruano* con fecha 16 de setiembre de 2006.

(17) Cfr. "Registro Nacional de Condenas". En: Portal del Poder Judicial. Lima, <<http://www.pj.gob.pe/CorteSuprema/index.asp?opcion=generalidades>>.

realizada por el propio Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, pudiendo presentarse optativamente una copia legalizada ante Notario Público); v) relación del personal que cuente con la capacitación especializada (hubiese sido pertinente que la norma exija que se acredite la relación laboral con la persona jurídica solicitante para evitar *personal fantasma*); y, v) copias certificadas de las constancias de capacitación del personal presentado (la capacitación se acredita con el Curso de Especialización para Agentes Inmobiliarios, el cual tendrá una duración mínima de 200 horas lectivas y será ofrecido por las instituciones acreditadas).

El trámite de inscripción se inicia con la presentación de la documentación en Mesa de Partes del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. La Dirección Nacional de Vivienda verificará que la documentación presentada se ajuste a los requerimientos legales. De no ser así notifica al solicitante para la subsanación, teniendo este un plazo de 10 días hábiles desde recibida la notificación. Con el expediente completo o subsanado se derivará al Comité de Registro del mismo Ministerio, quien acuerda autorizar la inscripción. Sobre la base de este acuerdo, la Dirección Nacional de Vivienda expide la constancia, la anota en un Libro de Registro, lo comunica al solicitante mediante correo electrónico y publica el nombre del agente inmobiliario en la relación que para tal efecto se actualiza mensualmente en la página web del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. Desde la presentación de la solicitud hasta la expedición de la constancia el plazo no será mayor a 30 días hábiles⁽¹⁸⁾.

En cuanto a la renovación de la inscripción, el artículo 10.1 del Reglamento sostiene: "La inscripción del agente inmobiliario puede ser renovada. Para la renovación seguirá el mismo procedimiento establecido en el artículo 7 del presente Reglamento". En el siguiente artículo 10.2 se añade: "Adicionalmente para la renovación se deberá presentar el FIR con los datos actualizados (...)". Esto significa que deberán presentarse todos los documentos inicialmente requeridos puesto que el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento requiere la información vigente; en efecto, podría haberse dado de baja al Registro Único del Contribuyente, haber modificado su domicilio o registrar antecedentes penales por sentencia condenatoria, solo por citar algunos casos. Sin embargo, consideramos oportuno hacer una precisión: la constancia del curso de especialización para agentes

inmobiliarios no deberá requerirse nuevamente cuando el solicitante sea una persona natural y tampoco cuando el solicitante sea una persona jurídica y presente la misma relación de personal. Es decir, queda descartada de plano la exigencia de realizar nuevos cursos de especialización para acceder a la renovación porque, aunque hubiera sido conveniente establecer normativamente la periódica actualización de los agentes inmobiliarios, ello no se desprende de la vigente legislación de la materia, más aún cuando el artículo 17 del Reglamento prescribe: "El agente inmobiliario deberá seguir un curso de especialización (...)" (el resaltado es nuestro).

Es menester acotar que, con acierto, el artículo 10.3 del Reglamento dispone que "no serán susceptibles de renovación aquellos a quienes se les haya cancelado el registro por sanción" y "los agentes inmobiliarios que hayan recibido sanción de multa deberán acreditar el pago de la misma al momento de solicitar la renovación". Se pretende darle efectividad a la facultad disciplinaria del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.

V. LA ACTIVIDAD ESTATAL REGULADORA

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

El Estado edifica un completo sistema de acreditación estatal del agente

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

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

En consecuencia y en virtud de lo señalado en el artículo 8 de la Ley, son infracciones cometidas por el agente inmobiliario las siguientes: i) actuar como agente inmobiliario sin contar con la correspondiente inscripción y/o renovación; ii) actuar en representación de más de una parte en una operación inmobiliaria, sin el consentimiento expreso de todas las partes contratantes (puesto que podría calificar como un acto jurídico consigo mismo⁽¹⁹⁾); iii) ofrecer un bien inmueble al mercado para la realización de una operación inmobiliaria sin el consentimiento de su propietario, expresado en un documento escrito de fecha cierta (ya que no cumpliría con un requisito de validez del acto jurídico, al tratarse de un

(18) En el artículo 8.5 del Reglamento se estipula: "El procedimiento para la inscripción en el Registro será de treinta días hábiles, computados a partir de fecha de recepción del expediente" (sic). Es errado sostener que el procedimiento (...) es de 30 días hábiles; lo correcto es aludir al plazo del procedimiento. Asimismo, es errado indicar que ese plazo es de 30 días hábiles; lo correcto es señalar que el plazo no será mayor de 30 días hábiles.

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

