

## Corredor...¿Cuándo Prescribe El Derecho A Cobrar Tu Comisión? Parte I

CORREDOR&hellip;¿CUANDO PRESCRIBE EL DERECHO A COBRAR TU COMISION? (PARTE I) Con frecuencia un propietario vendedor contrata los servicios de un corredor para que gestione la venta de su propiedad. Para formalizar el acuerdo suscriben un Contrato de Corretaje donde se fija el precio de venta, plazo, obligaciones de las partes y en particular la comisión a cobrarse de obtenerse a un comprador listo, deseoso y capaz dispuesto a adquirir la propiedad en términos aceptables para el vendedor. De resultar exitosas las gestiones del corredor, éste tendrá derecho a cobrar su comisión, tal y como fue pactado en el contrato y resuelto por el Tribunal Supremo en Torres vs. Arbona 72 DPR 769 (1951). La comisión se cobra normalmente al momento del cierre cuando se firman las escrituras de compraventa. En ese momento, el comprador entregará un cheque directamente al corredor, descontado de la partida a recibir el vendedor. Si medió un adelanto de opción depositado en la cuenta del corredor, éste también podrá ser acreditado como parte de la comisión. Si la transacción no se concluye como de costumbre y no se le paga la comisión al cierre, nos preguntamos entonces&hellip;¿Hasta cuando tiene derecho el corredor para reclamar y cobrarla? Sobre esta interrogante algunos tratadistas sostienen que el término es de quince años y otros de tan sólo tres años. Esta duda fue recientemente aclarada por el Honorable Tribunal Supremo de Puerto Rico en Meléndez Guzman v. Berrios López 2008 TSPR 3, en donde resolvió que el término prescriptivo para reclamar la comisión de corretaje es de tan sólo tres años, pero, dicho término puede ser interrumpido por gestiones de cobro oportunas. El caso resulta de especial interés para los corredores, no sólo por la situación de hechos planteada, sino además porque discute conceptos, tales como la definición de corredor; su estatus como profesional; sus funciones principales; el derecho a comisión; la prescripción, su interrupción y en especial, los requisitos para que esta sea eficaz. Antes de comentar sobre los hechos y los puntos de derecho del caso es mandatario hacer la salvedad, que no pretendemos asesorar legalmente, a nuestros lectores. La interpretación y alcance del caso debe discutirlo con su abogado de confianza antes de interponer cualquier acción de cobro. Los hechos que dan motivo al caso se remontan a 1988, cuando el propietario contrata los servicios de un corredor para que le vendiese ciertas propiedades. El término del contrato fue por 120 días, renovable automáticamente por plazos iguales hasta que el propietario notificara su interés de desistir por correo certificado. Como nota al calce es conveniente recordar a los compañeros corredores que las renovaciones automáticas en los contratos de corretaje fueron prohibidas posteriormente bajo la Ley 10 del 26 de abril de 1994, Artículo 31, Inciso nueve. En 1989 el corredor notificó al propietario vendedor una lista de clientes potenciales que estaban dispuestos a comprar la propiedad. Después de culminar un proceso de quiebra, el propietario vendedor le vendió a uno de los prospectos obtenidos por el corredor, firmando escrituras en 1994. El cierre no se le notificó al corredor y tampoco se le pagó la comisión acordada. El propietario razonó su omisión de notificar, a que entendía que el haberse acogido a la ley de quiebras lo liberaba del Contrato de Corretaje. Esta defensa no fue aceptada por el Tribunal. Posteriormente, en el mismo año, el corredor advino en conocimiento de la venta, pero no fue hasta el año 2000 que radicó la demanda de cobro de comisión, daños y perjuicios. Esperó seis años de haber tenido conocimiento de la transacción y en el juicio no pudo probar que realizó gestiones suficientes para interrumpir el término prescriptivo de tres años reconocido por el Tribunal Supremo. ¿Prescribió la acción de cobro? Claro que sí, porque transcurrió el término de tres años para reclamar y no lo hizo. ¿Se pudo haber interrumpido el término de tres años? Sí, siempre que hubiese cumplido con los requisitos esenciales que comentaremos en nuestro próximo artículo. Lcdo. Hugo Arana Torrós