

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

### PARTE II

CORREDOR...¿CUANDO PRESCRIBE EL DERECHO A COBRAR TU COMISION? (PARTE II) Comentábamos en la primera parte del artículo, que el Tribunal Supremo de Puerto Rico, en Meléndez Guzmán vs. Berríos López 2008 TSPR 3, resolvió que el término prescriptivo que tiene el corredor de bienes raíces para reclamar y cobrar su comisión es de tan sólo tres años. Razonó el Tribunal que al ser el corredor de bienes raíces un profesional debidamente licenciado bajo las disposiciones de la Ley 10 del 26 de abril de 1994 que regula el negocio, profesión de corredor, vendedor y empresa de bienes raíces. 20 LPRA 3025 et seq, le aplican disposiciones legales afines a otras especializaciones, como lo son los abogados, médicos, ingenieros, peritos electricistas, etc. Es el Artículo 1867 del Código Civil 31, LPRA 5297, que fija el plazo de 3 años el que disponen los profesionales para reclamar sus honorarios o comisión. Dicho término, sin embargo, puede ser interrumpido si el corredor lleva a cabo gestiones extrajudiciales de forma clara e inequívoca; antes que transcurra el término de tres años y exprese claramente los hechos que dan lugar a su derecho y su intención de reclamar judicialmente su comisión. A pesar que la gestión de cobro de la comisión puede ser verbal o escrita, es conveniente hacerse por carta para evitar controversias que eventualmente tendrían que dirimirse en juicio, sujeto a la credibilidad que le merezca al juez el testimonio de las partes. Por ello, es que a pesar de usted tener la razón, se expone siempre a perder el caso si no se le da merito a su versión de las gestiones realizadas. Aclarado lo anterior y apercebidos los corredores, que deben siempre reclamar diligentemente su comisión, ya que &ldquo;camarón que se duerme se lo lleva la corriente&rdquo;. Quisiera discutir algunos puntos de interés mencionados por el Honorable Tribunal en el caso de Meléndez Guzmán.ü Los corredores como profesionales son &ldquo;agentes&rdquo; de la parte que los contrata. Su obligación persigue el propósito de gestionar la venta de la propiedad objeto del contrato de corretaje a un tercero.ü El Contrato de Corretaje, a pesar de ser afín al Contrato de Mandato, la comisión mercantil y el aumento de obras y servicios, contiene características adicionales que le diferencian de las anteriores. Estas diferencias surgen de la propia naturaleza del contrato, que genera obligaciones recíprocas específicas y únicas entre las partes. El Tribunal Supremo concluyó finalmente que al cumplir el corredor con su obligación de obtener a un comprador listo, deseoso y capaz; surgió el derecho a cobrar comisión. Aún si no se hubiese pactado la comisión expresamente en el Contrato de Corretaje, tendría derecho a cobrar una compensación razonable, según dispone el Artículo 1602 del Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRA 4423. En el caso de referencia, desafortunadamente, a pesar de haberse ganado su comisión, el corredor no pudo probar que sus gestiones extrajudiciales interrumpieron legalmente el término de tres años dispuestos por ley. Lcdo. Hugo Arana Torrós