



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega

FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS POLÍTICAS

LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA. PROPUESTAS PARA SU MEJOR
DESARROLLO EN LIMA 2025

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Para optar el título profesional de Abogado

AUTORA

LEVANO ALVARADO KATHERINE NATALIE

<https://orcid.org/0009-0000-1511-2273>

ASESOR

VELARDE RAMIREZ ALBERTO

<https://orcid.org/0000-0003-0349-7529>

Lima, Perú, 2025.

La Intermediación Inmobiliaria. Propuestas Para Su Mejor Desarrollo En Lima 2025

INFORME DE ORIGINALIDAD

23%

INDICE DE SIMILITUD

23%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

9%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	www.duransindreu.com	2%
	Fuente de Internet	
2	hdl.handle.net	2%
	Fuente de Internet	
3	repositorio.uigv.edu.pe	2%
	Fuente de Internet	
4	es.slideshare.net	2%
	Fuente de Internet	
5	spanish.vlexblog.com	1%
	Fuente de Internet	
6	Submitted to Universidad Inca Garcilaso de la Vega	1%
	Trabajo del estudiante	
7	Submitted to Universidad Jaime Bausate y Meza	1%
	Trabajo del estudiante	
8	repositorio.usmp.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
9	www.coapijaen.es	1%
	Fuente de Internet	
10	lexsoluciones.com	1%
	Fuente de Internet	
11	alicia.concytec.gob.pe	<1%
	Fuente de Internet	

DEDICATORIA

El presente trabajo de suficiencia está dedicado con mucho amor y un eterno agradecimiento a mis padres, por haberme dado la oportunidad de culminar mis estudios y demostrar que con esfuerzo y dedicación todo es posible.



AGRADECIMIENTO

Expreso mi sincero agradecimiento a los agentes inmobiliarios y a los abogados que contribuyeron a la realización de la presente investigación.



RESUMEN

La presente investigación tiene por denominación “La intermediación inmobiliaria. Propuestas para su mejor desarrollo en Lima 2025”. En las dos últimas décadas, la intermediación inmobiliaria ha tenido un acelerado crecimiento, fundamentalmente por el alto número de construcciones inmobiliarias destinadas a viviendas, oficinas, industrias y otros. Este fenómeno ha dado lugar a la aparición de los agentes inmobiliarios, antes corredores inmobiliarios, quienes cumplen la función de captar a los intermediados, que vienen a ser los usuarios del servicio (propietarios u otras personas con derechos a disponer o dar en uso los inmuebles), para luego en sus nombres conseguir clientes y puedan así celebrar contratos de compraventa, arrendamiento, usufructo u otros actos de análoga naturaleza, todo ello a cambio de una contraprestación llamada comisión, pactada en el contrato de intermediación inmobiliaria. Como en toda actividad empresarial siempre existen circunstancias o causas que obstaculizan la consecución de tales objetivos. Esta investigación busca identificar esas circunstancias o causas y proponer soluciones o mejoras, con las recomendaciones que sean necesarias.

Palabras clave: intermediación, inmobiliaria, deficiencias, propuestas, mejoras.

ABSTRACT

This research is entitled "Real Estate Brokerage. Proposals for its Enhanced Development in Lima 2025." In the last two decades, real estate brokerage has experienced rapid growth, primarily due to the high number of real estate developments for housing, offices, industries, and other properties. This phenomenon has led to the emergence of real estate agents, formerly known as real estate brokers, who serve as intermediaries, who are the users of the service (owners or other persons with rights to dispose of or use the properties). They then acquire clients on their behalf and are thus able to enter into contracts of sale, lease, usufruct, or other similar acts, all in exchange for a fee called a commission, agreed upon in the real estate brokerage contract. As in any business activity, there are always circumstances or causes that hinder the achievement of these objectives. This research seeks to identify these circumstances or causes and propose solutions or improvements, with any necessary recommendations.

Keywords: intermediation, real estate, deficiencies, proposals, improvements.

INDICE GENERAL

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
RESUMEN	4
ABSTRACT	5
INDICE GENERAL	6
INTRODUCCIÓN	8
CAPITULO I: MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION	10
1.1	10
1.2	11
1.3	21
1.4	21
1.5	26
CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	31
2.1 Descripción de la realidad problemática	31
2.2 Formulación del problema general y específicos	32
2.3 Objetivo general y específicos	33
CAPITULO III: JUSTIFICACION Y DELIMITACION DE LA INVESTIGACION	34
3.1 Justificación e importancia del estudio	34
3.2 Delimitación del estudio	36
CAPITULO IV: FORMULACION DEL DISEÑO	37
4.1 Diseño esquemático	38
4.2 Descripción de los aspectos básicos del diseño	38
CAPITULO V: PRUEBA DEL DISEÑO	40
5.1 Aplicación de la propuesta de solución	40
CONCLUSIONES	46
RECOMENDACIONES	48

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

50

ANEXOS

52



INTRODUCCIÓN

El tema objeto de la presente investigación tiene por nombre “La intermediación inmobiliaria. Propuestas para su mejor desarrollo en Lima 2025”, contratación que deriva del contrato madre del derecho civil.

La intermediación inmobiliaria en la que desarrollo mis funciones, es una actividad que se rige por la Ley N° 29080, sobre la creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, y su Reglamento, aprobado por el Decreto Supremo N° 010-2016-VIVIENDA, en cuyo contexto el agente inmobiliario lleva a cabo un conjunto de acciones destinadas a brindar un servicio a los intermediados (usuarios del servicio), que vienen a ser los propietarios o quienes ostenten derechos sobre los inmuebles que pretenden darlos en compraventa, arrendamiento, usufructo o a través de otro acto jurídico permitido por la ley; percibiendo a cambio una contraprestación: comisión, libremente pactada.

No obstante, en el devenir de la actividad intermediadora se presenta una serie de circunstancias o causas que muchas veces no permiten alcanzar el cierre de los contratos finales. La situación descrita lo viven a diario los agentes inmobiliarios. Este trabajo tiene como objetivo identificar dichas circunstancias o causas y de ser el caso realizar las propuestas para el mejor desarrollo de la intermediación inmobiliaria, así como las recomendaciones respectivas, en beneficio no solo de los agentes inmobiliarios sino también de toda la actividad intermediadora inmobiliaria.

Para el efecto, el trabajo de investigación se divide en cinco capítulos:

El Capítulo I referido al marco teórico de la investigación;

El Capítulo II que trata el planteamiento del problema;

El Capítulo III enfoca la justificación y delimitación de la investigación;

El Capítulo IV se refiere a la formulación del diseño; y,

El Capítulo V alude a la prueba del diseño.

Finalizando con las conclusiones y recomendaciones.

Es mi propósito que este trabajo de investigación al final permita alcanzar conclusiones, a fin de formular las propuestas y recomendaciones que sean necesarias en favor de la actividad de intermediación inmobiliaria.



CAPITULO I: MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACION

1.1 Marco histórico

Como toda investigación, la presente desarrolla un marco histórico en los términos que siguen.

La intermediación inmobiliaria está asociada a la existencia del arrendamiento. Ambos son contratos, pero el segundo tiene una historia de larga data al remontarse al Derecho Romano, esto es, desde tiempos inmemoriales, a partir de los cuales ha tenido amplio desarrollo por su uso frecuente y alta utilidad, especialmente en el Perú desde mediados del siglo XX, en atención a la explosión demográfica del campo a las zonas urbanas, que trajo por un lado la proliferación de invasiones de predios públicos y privados, y por otro, la necesidad de arrendar inmuebles, para fines de vivienda. En lo fundamental el arrendamiento se desarrolla en el Perú por la necesidad de vivienda, que constituyó un grave problema social, a tal punto que el Estado se vio obligado a dictar sucesivas leyes y reglamentos sobre el arrendamiento de viviendas, muchas veces con un afán protector hacia los inquilinos. Esa situación normativa fue cortada de raíz con el Código Civil de 1984, que en los hechos deja el arrendamiento a merced de la ley de la oferta y la demanda, salvo la normativa referida a predios para vivienda de menor valor que siguió rigiendo su arrendamiento. Aun así, esta problemática persiste en la actualidad, ya que según (Canchari, 2025), la Agencia de Promoción de la Inversión Privada anuncia la adjudicación de 4 grandes proyectos inmobiliarios, bajo las modalidades de Asociación Público- Privada (APP) y Proyectos de Activos, los que podrían ofrecer más de 80,000 viviendas para 240,000 personas.

Es en ese contexto que surge la intermediación inmobiliaria que, como contrato, no tenía regulación específica, hasta la dación (Congreso, 2007) de la Ley N° 29080, sobre

creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, publicada el 11 de setiembre del 2007, y su Reglamento, aprobado (Vivienda, 2016) por el Decreto Supremo N° 004-2008- VIVIENDA, el cual fue derogado por el Decreto Supremo N° 010-2016-VIVIENDA, publicado el 23 de julio del 2016, con el que se dio el actual reglamento. Esta normativa se aplica a todo tipo de inmuebles, sean viviendas, oficinas u otros.

A pesar del marco normativo que lo regula, esta actividad no está exenta de circunstancias o causas de diferente naturaleza que muchas veces impiden alcanzar los objetivos empresariales, como son los cierres o conclusiones de los contratos de intermediación inmobiliaria o la celebración de los contratos de compraventa, arrendamiento o de otro acto jurídico sobre inmuebles. Ello es el punto central de este trabajo.

1.2 Bases teóricas

La intermediación inmobiliaria, por su naturaleza, guarda relación directa con los contratos de compraventa, arrendamiento, y con todos aquellos que versen sobre inmuebles. Son indesligables. Todos estos contratos se nutren de la contratación de naturaleza civil, cuyo desarrollo y ejercicio se encuentran tutelados por el ordenamiento jurídico constitucional, dentro del concepto de libertad de contratación, respecto a los cuales existe abundante jurisprudencia y doctrina jurídica, nacional y extranjera.

1. La libertad de contratación

En el Perú este derecho es reconocido como fundamental en la Constitución Política del Estado de 1993, artículo 2 inciso 14, concordado con el artículo 62; y consiste

(Constituyente C. , 1993) en el derecho que tiene toda persona para, en el ejercicio de su libertad, celebrar contratos con otra persona, estableciendo para ello las condiciones y obligaciones que atiendan a la naturaleza del contrato. Todo dentro del marco jurídico vigente, es decir, con fines lícitos y sin transgredir las leyes de orden público.

La Constitución Política de 1979, en su artículo 2 inciso 12, en términos parecidos a la Constitución de 1993, se refiere a la libertad contractual (Constituyente A. , 1979). Dicho texto constitucional sirvió a su vez de marco para que el Código Civil de 1984 regulara la contratación en general y los contratos en específico.

Según el constitucionalista (Bernaes, 1999):

La contratación debe tener fines lícitos, esto es, no prohibidos por el derecho. Al contratar, las personas ejercitan su libertad de expresión de voluntad bajo el principio constitucionalmente establecido de que nadie está obligado a hacer lo que la ley no manda, ni impedido de hacer lo que ella no prohíbe.

En el contexto descrito, el Tribunal Constitucional en el Expediente N° 2670-2002-AA (Constitucional, 2004), ha dejado establecido los límites a que debe sujetarse la libertad contractual, cuando indica:

Si bien el artículo 62 de la Constitución establece que la libertad de contratar garantiza que las partes puedan pactar según las normas vigentes al momento del contrato y que los términos contractuales no pueden ser modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase, dicha disposición necesariamente debe

interpretarse en concordancia con su artículo 2°, inciso 14), que reconoce el derecho a la contratación con fines lícitos, siempre que no se contravengan leyes de orden público. (FJ 3.d)

2. El contrato de compraventa

La compraventa, como contrato, se remonta al Derecho Romano, tiempos desde los cuales ha tenido amplio desarrollo, siendo el más utilizado de los actos jurídicos que reconoce el derecho.

En el país, la compraventa se encuentra regulada por los artículos 1529 a 1601 del Código Civil de 1984, aprobado por el Decreto Legislativo N° 295 (Ejecutivo, 1984), el mismo que le da una definición, así como precisa el bien que es objeto de la venta, el precio y las obligaciones del vendedor y comprador, entre otros.

La compraventa puede ser definida como la concurrencia de voluntades del vendedor y comprador, por la cual el primero se obliga frente al segundo a transferirle la propiedad del bien, a cambio de una contraprestación económica que viene a ser el precio; esto es, que se configura con la existencia de las partes celebrantes, la cosa o bien a transferir y el valor del bien pactado.

Una de las características principales de la compraventa es la bilateralidad, que consiste en la participación de 2 partes contratantes, a diferencia de los actos jurídicos unilaterales, como el levantamiento de hipoteca, en que participa una sola parte. Asimismo, es sinalagmático, porque cada una de las partes asume obligaciones y derechos por igual; por ejemplo, el vendedor se compromete a entregar el bien vendido, y el comprador a pagar el precio; también es característica de la compraventa que es definitiva o perpetua, a diferencia del arrendamiento que es temporal, porque se va sucediendo por períodos (mensuales, semestrales o anuales, según lo pactado). Otra característica de la

compraventa es que es un acto jurídico oneroso, porque se paga un precio, en contraste con la donación que es un acto jurídico a título gratuito.

Sobre la compraventa el jurista (Arias - Schreiber, 1998) señala:

Con la salvedad de que existen varias definiciones, estimamos 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. Esta es, por lo demás, la definición contenida en el artículo 1529 del Código Civil vigente.

Mientras que a través de la Casación N° 2717- 2011 MOQUEGUA, del 29 de mayo del 2012, la Sala Civil Permanente de la Corte Suprema de Justicia de la República (Suprema, Sentencia casatoria, 2012), ha dilucidado una controversia sobre otorgamiento de escritura pública en la que los demandados, vendedores de un quiosco, se negaban a otorgar la escritura pública de compraventa en favor de los demandantes compradores. El Supremo Tribunal en decisión final ordenó el otorgamiento de escritura pública requerido, por cuanto así fue pactado en el contrato de compraventa.

Del concurso de voluntades del vendedor y comprador surgen diversas obligaciones que deben ser honradas por cada uno de ellos, siendo las principales las siguientes. El vendedor asume el compromiso de perfeccionar la transferencia celebrada, debiendo entregar el bien como se pactó y en la oportunidad prevista; por su parte, el comprador asume el compromiso de pagar el precio en el lugar, forma y plazo acordados. Si se incumplen tales obligaciones, puede dar lugar a la resolución del contrato; siendo la causal más frecuente para ello, la falta del pago del precio por cuenta del comprador.

La compraventa, junto con el arrendamiento, son las principales operaciones que se realizan en el marco de la intermediación inmobiliaria, tal como lo señala la Ley N° 29080

que crea el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, la que además comprende cualquier acto que transfiera la propiedad o el uso de los inmuebles. Estas operaciones incluyen la administración, comercialización, asesoría y consultoría sobre dichos bienes.

Para el cumplimiento fiel de sus obligaciones, la agencia de intermediación inmobiliaria cuando esté ante un potencial vendedor que requiera sus servicios, deberá solicitarle la documentación necesaria para llevar a cabo la operación de compraventa, como son los documentos de identidad personales vigentes, así como los que acrediten la titularidad de los bienes a transferir, y todos los demás que sean indispensables para la conformidad del contrato de intermediación y la eventual celebración de la compraventa.

3. El contrato de arrendamiento

El arrendamiento como contrato, en nuestra realidad social es de uso frecuente, en lo fundamental por la carencia de viviendas, oficinas y locales industriales, que hace que los ciudadanos o empresarios -ante la falta de inmuebles propios- se vean en la necesidad de alquilarlos, según las leyes de la oferta y la demanda. Se realiza directamente por ellos o a través de la intermediación inmobiliaria.

En el Perú el arrendamiento se encuentra normado en los artículos 1666 a 1712 del Código Civil de 1984, el mismo que define lo que es el arrendamiento, asimismo, establece las obligaciones de las partes, la duración del contrato, el subarrendamiento y la cesión del arrendamiento, así como su resolución y conclusión.

En buena cuenta, al arrendamiento se le puede definir como el acto jurídico por el cual el arrendador cede al arrendatario, el uso del bien, a cambio de una prestación económica llamada renta. Puede ser a plazo fijo hasta por 10 años, salvo que se traten de inmuebles de menores de edad o de entidades públicas en los que el plazo es hasta 6 años. También puede ser a plazo indeterminado.

En esta línea de definición el jurista (Dongo, 1994) refiere que:

Los elementos esenciales en el contrato de arrendamiento son el acuerdo de voluntades, el convenio o pacto que hacen el arrendador y el arrendatario. Luego tenemos el uso temporal de un bien. No hay arrendamiento si el uso es indefinido, porque se encuentra limitado por el tiempo en alguna forma. El plazo indeterminado siempre está sujeto a prórrogas acorde con el pago.

Mediante la Casación N° 5030- 2019 – SANTA, del 9 de marzo del 2023, la Sala Civil Permanente de la Corte Suprema de Justicia de la República (Suprema, Sentencia casatoria, 2023), ha dilucidado un proceso de desalojo a favor de los demandantes arrendadores, y en contra de la demandada arrendataria, al incurrir esta en la causal de falta de pago, no obstante que en el contrato de arrendamiento sobre un local para procesamiento del recurso hidrobiológico de anchoveta, se pactó expresamente la renta a pagarse.

Entre las principales obligaciones del arrendador se encuentran: a) Entregar el inmueble; b) Mantener al arrendatario en posesión del bien; y c) Efectuar los arreglos que sean necesarios e indispensables en el bien.

Por su parte, el arrendatario tiene entre sus obligaciones más relevantes: a) Pagar la renta o merced conductiva y los servicios públicos, en los plazos previstos; b) No subarrendar ni ceder el contrato sin el permiso escrito del arrendador; y c) Devolver el bien al finalizar el plazo.

Un aspecto sustancial del arrendamiento, a tener en cuenta en su relación con la intermediación inmobiliaria es ¿Quiénes pueden arrendar bienes?

La regla general es que puede celebrar ese acto jurídico la persona que ostente facultades de administración sobre los bienes.

El arrendamiento es un acto de administración, porque a través de él no se transfiere la propiedad sino solo el uso temporal del bien, a cambio de una contraprestación económica. Se diferencia de la compraventa en que en esta se transfiere la titularidad, el dominio del bien, siendo perpetua; por ello, en esta última no se está ante un acto de administración del bien sino de disposición de la propiedad.

En el contexto señalado, el primero que puede dar en arrendamiento un bien es el propietario, pues, si ostenta facultades para transferirlo, también las tiene para alquilarlo. Tratándose de bienes de menores de edad, los padres requieren de autorización del juez cuando se trata de arrendar por más de 3 años. En los casos de copropiedad, se requiere que las decisiones de los copropietarios se adopten por unanimidad. Cuando el arrendador es una persona jurídica, quien actúa en su nombre debe tener las facultades suficientes para arrendar el bien.

En el devenir de las acciones de intermediación inmobiliaria se advertirán la concurrencia de situaciones fácticas y jurídicas que a la agencia inmobiliaria corresponderá resolver, y definir la conformidad del contrato de intermediación inmobiliaria y del eventual contrato de arrendamiento, según se trate.

Otro aspecto que se debe verificar, es que la persona que reciba el bien en arrendamiento, no esté impedida para ello. En ese sentido, no puede recibir en arrendamiento el propio administrador que tiene bajo su gestión a los inmuebles; tampoco en los casos que la ley lo impide.

4. El contrato de intermediación inmobiliaria

Puede ser definido como el acto jurídico que realiza un agente inmobiliario con una persona denominada intermediada. En él se pacta la realización de operaciones inmobiliarias de intermediación, referidas a la compraventa, arrendamiento o cualquier otro contrato que transfiera el dominio o el uso de inmuebles. A través de estas operaciones, el agente inmobiliario en representación del intermediado (propietario, arrendador), consigue a este, compradores, arrendatarios, etc, para los bienes objeto de la intermediación inmobiliaria; todo ello a cambio de una comisión. Esas operaciones incluyen la administración, comercialización, asesoría y consultoría sobre tales bienes.

Ver Figura 1.



FIGURA 1

OPERACIONES DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA



Todo ello se desprende de la Ley N° 29080, sobre la creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, publicada en el Diario Oficial El Peruano el 11 de setiembre del 2007; y de su Reglamento, aprobado por el Decreto Supremo N° 010-2016-VIVIENDA, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 23 de julio del 2016.

En la misma línea de razonamiento, el jurista (Saettone, 2023) señala: “Por la intermediación inmobiliaria, el intermediado otorga su consentimiento por escrito al agente inmobiliario, para que realice determinada operación inmobiliaria de intermediación, a cambio de una contraprestación económica”.

De acuerdo al marco normativo antes descrito, el agente inmobiliario puede ser una persona natural o jurídica, a quien el Estado reconoce para que realice operaciones inmobiliarias, percibiendo por ellas una contraprestación económica que se pacta en el contrato de intermediación inmobiliaria.

Para ejercer su actividad, el agente inmobiliario debe inscribirse en el Registro del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, acreditando, entre otros, haber llevado el Curso de Especialización de 200 horas lectivas. El agente inmobiliario a su vez debe actuar en los contratos en los que interviene sujetándose a los principios de buena fe y de transparencia; asesorando debidamente a los intermediados (propietarios, compradores y a todos aquellos que pretendan realizar operaciones inmobiliarias), en cuanto a la evaluación comercial de los bienes y servicios puestos a negociación. Estando sujetos a responsabilidad disciplinaria por el incumplimiento de sus deberes.

1.3 Marco legal

La presente investigación se desarrollará teniendo en cuenta el marco jurídico vigente.

1. La Constitución Política del Perú de 1993, artículo 2 inciso 14, que regula la libertad de contratar con fines lícitos, siempre que no se contravengan leyes de orden público.
2. La Constitución Política del Perú de 1993, que en su artículo 62 señala que la libertad de contratar garantiza que las partes pueden pactar válidamente según las normas vigentes al tiempo del contrato.
3. La Constitución Política del Perú de 1979, artículo 2 inciso 12, que regula la libertad de contratar con fines lícitos, dejando a la ley para que norme su ejercicio, salvaguardando los principios de justicia y de evitar el abuso del derecho.
4. El Código de 1984 cuyo artículo 1351 define al contrato.
5. El Código Civil de 1984 que en el artículo 1362 establece que los contratos deben negociarse, celebrarse y ejecutarse según las reglas de la buena fe y común intención de las partes.
6. El Código Civil de 1984, que en el artículo 1966 define al arrendamiento y en el artículo 1529 norma la definición de la compraventa.
7. La Ley N° 29080, que crea el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento.
8. El Reglamento de la Ley N° 29080, aprobado por el Decreto Supremo N° 010-2016-VIVIENDA.

1.4 Antecedentes del estudio

Indagando sobre el tema objeto de estudio se ha encontrado lo siguiente:

1. Trabajo de suficiencia profesional presentado por Maricielo Illesca Quispe en la Universidad San Ignacio de Loyola, para optar el título profesional de abogado (Illesca, 2020), en el que se hace el análisis del proceso judicial N° 17077-2011-0-1801-JR-CI-41, sobre obligación de dar suma de dinero, en el cual la empresa SERVIPRO Compañía de Servicios Múltiples S.R.L. interpuso una demanda contra Álvaro Murrieta Jáuregui (agente inmobiliario) para que cumpla con pagarle la suma de S/. 30,414.05 soles, que incluyen la comisión pactada con los propietarios por la venta de la propiedad, los gastos inmobiliarios y los préstamos personales, más intereses, costas y costos del proceso.

El fundamento principal de la demanda es que el demandado, en su condición de agente inmobiliario, habría percibido la comisión del 5% del precio de venta del inmueble, a pesar que fue la empresa la que pactó con los propietarios efectuar las gestiones necesarias para la venta de su inmueble, en cuya virtud ellos lograron vender el bien a las personas que fueron presentadas por el agente inmobiliario que laboraba para la empresa, por lo que la comisión debió pagarse a la empresa y no al demandado.

2. Expediente N° 17077-2011-0-1801-JR-CI-41 (Civil, 2016) que trata sobre el caso judicial del punto precedente. La sentencia de primera instancia declara infundada la demanda, la que es revocada por la segunda instancia que declara fundada en parte la demanda, solo en cuanto el concepto del préstamo demandado. Ambas instancias denegaron el pago de la comisión reclamada, al considerar que la autorización de venta se celebró entre la empresa demandante y los propietarios, siendo estos los que asumieron el compromiso de pagar la comisión del 5% y no el agente inmobiliario demandado. Tampoco se acreditó que existiera connivencia entre el agente inmobiliario y los propietarios para burlar algún eventual derecho de la empresa.

3. Una mirada general del agente inmobiliario. (Camones, 2022). Artículo académico que analiza el marco regulatorio de los agentes inmobiliarios en el Perú, contrastándolo con los corredores de propiedades o corredores de bienes raíces de otros países.
4. El Contrato de intermediación inmobiliaria. (Saettone, 2023). En esta obra, el autor analiza la creación del registro inmobiliario, el contrato de intermediación inmobiliaria, sus elementos y características, así como su fecha cierta y las cláusulas contractuales.
5. Validez de la cláusula de exclusividad en un contrato de intermediación inmobiliaria. (Trinidad). Este caso también se trata de un artículo académico, en el cual el autor analiza los alcances de un fallo de la Sala Primera del Supremo Tribunal, del 10 de mayo del 2019, en el que se discutió si el propietario debía o no pagar los honorarios, al haber vendido el inmueble durante la vigencia de la prórroga tácita de seis meses; venta que fue comunicada al agente inmobiliario, pero negándose a pagar los honorarios pactados. El Supremo Tribunal le da la razón al agente inmobiliario, reafirmando la validez de la cláusula de exclusividad, al haberse celebrado conforme al principio de autonomía de la voluntad, no siendo contraria a la buena fe ni causa de desequilibrio en las obligaciones de los celebrantes.
6. Manual de derecho inmobiliario. (Ubillus, 2023) En esta obra, el autor bosqueja una diversidad de modelos de contratos privados, así como de las minutas, en lo que atañe a los contratos de compraventa, arrendamiento y de intermediación inmobiliaria. Describe asimismo situaciones en que se encuentran los celebrantes y los inmuebles objetos de los contratos; en el caso de los primeros, si son solteros o casados; si hay copropiedad; y en el caso de los segundos, si los inmuebles tienen gravámenes o cargas, entre otros.
7. Servicios de intermediación inmobiliaria: El Derecho de la Unión no se opone a que se limite la comisión de las agencias inmobiliarias al 4% del precio de venta o alquiler. (Networks, 2025). En este artículo el Tribunal de Justicia de la Unión Europea analiza un

caso puesto a su conocimiento por el Tribunal Constitucional de Eslovenia, a fin de que examine la constitucionalidad de la ley en materia de servicios de intermediación inmobiliaria, específicamente en cuanto al límite del 4% que se aplica por dichos servicios en caso de adquisición, venta o arrendamiento de inmuebles. El Tribunal de la Unión, en su sentencia del 27 de febrero del 2025 en el asunto C- 674/23, establece que es posible admitir ese tope si no es discriminatorio, así como si está justificado por una razón imperiosa de interés general y si es proporcionado, dejando al Tribunal Constitucional de Eslovenia analizar la concurrencia de estos supuestos, entre otros.

8. El TS aclara el pacto de intermediación inmobiliaria en exclusividad. (Vozmediano, 2019). En este caso, el autor señala que el Tribunal Supremo en su sentencia STS 263/2019 del 10 de mayo del 2019, ha establecido que las cláusulas de exclusividad entre particulares e inmobiliarias deben cumplirse siempre y cuando estas tengan una redacción del contrato clara y comprensible. En el proceso judicial objeto de análisis, la inmobiliaria se compromete a facilitar la venta del inmueble, a cambio de una comisión, mientras que el propietario se obliga a respetar el contrato de exclusividad durante un período determinado, no realizando la venta por su cuenta y en el caso de incumplimiento se establece una compensación económica. Se menciona también que, durante el tiempo de la exclusiva, el vendedor buscará al posible comprador y si pasado el tiempo establecido no se ha concluido con la venta se puede prorrogar o cancelar el contrato de servicios sin pagar ninguna comisión. Como en todo contrato, se puede rescindir, sin embargo, el Tribunal Supremo indica en su sentencia que se debe indemnizar a la agencia inmobiliaria por el trabajo realizado hasta la rescisión. Se señala también que no existe un desequilibrio importante en los derechos y obligaciones de las partes, cuando se incorpora el pacto de exclusividad durante un tiempo determinado, en compensación por el esfuerzo y dedicación del agente o corredor por cumplir con lo encargado. Asimismo, si la agencia

llevó a cabo todas las acciones necesarias para perfeccionar la compraventa y el propietario se benefició con esas acciones, vendiendo el bien prescindiendo de la agencia inmobiliaria, está obligado a pagar los honorarios a la agencia en virtud al pacto de exclusividad.

9. El Tribunal Supremo ratifica la validez de la cláusula de exclusividad en un contrato de mediación inmobiliaria. (Duransindreu). En la sentencia de fecha 10 de mayo del 2019, la Sala Primera del Tribunal Supremo ha estimado la validez de la cláusula convenida en un contrato de exclusividad inmobiliaria en una mediación entre la agencia y un consumidor. En el caso examinado, el propietario cedió la gestión de la venta de su inmueble en exclusiva a una agencia inmobiliaria por un período de 6 meses, prorrogables (salvo renuncia expresa de las partes con un preaviso de 15 días), comprometiéndose a no vender el inmueble por su cuenta o por mediación de un tercero hasta la culminación del plazo pactado. En caso que el propietario incumpliera con el compromiso debería abonar los honorarios pactados en compensación por los gastos y perjuicios ocasionados. La agencia inmobiliaria interpuso una demanda contra el propietario reclamando sus honorarios, el cual fue desestimado por el juzgado de primera instancia, al considerar abusiva la cláusula de exclusividad. La Sección 2ª de la Audiencia Provincial de Santander revocó la sentencia de instancia condenando al demandado al pago de los honorarios convenidos, estimando la validez de la referida cláusula de exclusividad. El Tribunal Supremo, vía casación, ratifica el último fallo, señalando entre otros que si el propietario vende por su cuenta el bien durante el período de exclusiva incumple el compromiso asumido, vulnerando el principio de buena fe contractual, ya que genera perjuicios al intermediario, no solo porque dejará de percibir los honorarios sino también por la falta de compensación de los gastos de inversión y medios desplegados.

1.5 Marco conceptual

En la presente investigación se utilizarán una serie de conceptos que corresponden ser definidos y delimitados. Así, se tiene lo siguiente:

1. Agente inmobiliario

Es la persona natural o jurídica que, registrada en el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, puede realizar operaciones de intermediación inmobiliaria.

2. Intermediado

Es la persona natural o jurídica a quien el agente inmobiliario, en mérito de un contrato de intermediación, le consigue comprador o arrendatario para sus inmuebles, a cambio de una comisión. En este caso, el intermediado asume el compromiso de abonar la comisión en la oportunidad pactada.

3. Operaciones de intermediación inmobiliaria

Son las que realiza el agente inmobiliario con el intermediado, en virtud del cual el primero consigue al segundo, compradores o arrendatarios para sus inmuebles, a cambio de una comisión. Por disposición de la ley, estas operaciones también comprenden la administración, comercialización, asesoría y consultoría sobre inmuebles, según acuerden las partes.

4. Vendedor

Es la persona que se obliga a transferir en compraventa un bien al comprador, a cambio de una contraprestación económica llamada precio.

5. Comprador

Es la persona que adquiere un bien en compraventa, obligándose a pagar el precio.

6. Arrendador

Es la persona que da a otra llamada arrendataria, el uso de un bien temporalmente, percibiendo por ello una renta o merced conductiva que puede ser mensual, semestral o anual, de acuerdo a lo acordado.

7. Arrendatario

Es la persona que interviene en el contrato de arrendamiento, recibiendo del arrendador el uso temporal de un bien, abonando como contraprestación la renta o merced conductiva pactada.

Por otro lado, es de considerar que, la intermediación inmobiliaria no se limita a la celebración del contrato como tal ni al cierre del contrato de compraventa o arrendamiento u otro de análoga naturaleza, sino que para alcanzar esas metas, se tiene que seguir al interior de la actividad intermediadora inmobiliaria, toda una gama de pasos que en conjunto facilitan la consecución de los objetivos empresariales.

Siendo los pasos más saltantes de ese procedimiento los siguientes:

1. Captación del intermediado (persona a intermediar)

Es el primer paso que efectúa el agente inmobiliario, persuadiendo al propietario o a quienes ostentan derechos sobre inmuebles, a realizar actividades de intermediación inmobiliaria, esto es, para en nombre de ellos conseguir clientes, con quienes los intermediados puedan realizar contratos de compraventa, arrendamiento u otros actos jurídicos respecto a tales bienes.

2. Acopio de los documentos

Un aspecto importante en el desarrollo de esta actividad es el acopio de documentos que deben proporcionar los intermediados, como son sus documentos de identidad personales; también los documentos que los acrediten como propietarios o tener derechos sobre los inmuebles que pretenden dar en compraventa, arrendamiento o cualquier otro acto jurídico de disposición de dominio o de administración de los inmuebles. Estos

documentos están referidos a las partidas registrales, testimonios de escritura pública, declaraciones juradas de autovalúo – predio urbano y hoja resumen, poderes de ser el caso y todos los demás que fueran necesario.

3. Estudio de Títulos

Es la evaluación que efectúa la agencia inmobiliaria, a través del área legal, en la que se verifica la identidad del intermediado, la titularidad sobre los inmuebles que pretende someter a actividades de intermediación inmobiliaria; es decir, si son propietarios o tienen otra calidad jurídica para disponer o dar en uso los inmuebles. En resumen, se evalúa la capacidad legal del intermediado.

4. Observación de los documentos y títulos adjuntados

En esta etapa puede presentarse una diversidad de situaciones que finalmente conduzcan a que no se celebre el contrato de intermediación inmobiliaria, menos el contrato de compraventa, arrendamiento u otros actos jurídicos. Puede darse el caso de no coincidencia del nombre que aparece en el documento de identidad personal con el nombre que aparece en la partida registral inmobiliaria, o en los poderes. También la no plena identificación del inmueble al existir discrepancia en la numeración del lote, letra de la manzana, nombre de la avenida, jirón, calle, urbanización, ubicación del distrito, provincia o región. Ocurriendo lo mismo con los documentos municipales, cuyos datos no coinciden con las partidas inmobiliarias.

5. Conformidad del área legal

Ello ocurre luego de cumplirse con la presentación por el intermediado de todos los documentos exigidos en atención al acto jurídico a celebrar, sea de compraventa, arrendamiento o de otra naturaleza.

6. Celebración del contrato de intermediación inmobiliaria

Esta se realiza luego de la conformidad del área legal. En este contrato es importante identificar a las partes (agente inmobiliario e intermediado), indicando los poderes de ser el caso; también el objeto del contrato, esto es, si es una compraventa, arrendamiento u otro acto jurídico sobre el inmueble; describiendo su ubicación, país, región, provincia, distrito, urbanización, piso, número, etc., con su respectiva partida registral inmobiliaria; el precio de la compraventa y su forma de pago; ocurriendo lo mismo con la renta a pagarse y el plazo, en el caso de arrendamiento.

También se pacta la contraprestación económica que percibirá el agente inmobiliario por la operación que llevará a cabo, la que puede ser un porcentaje (4% o 5%) del precio de venta o de la renta.

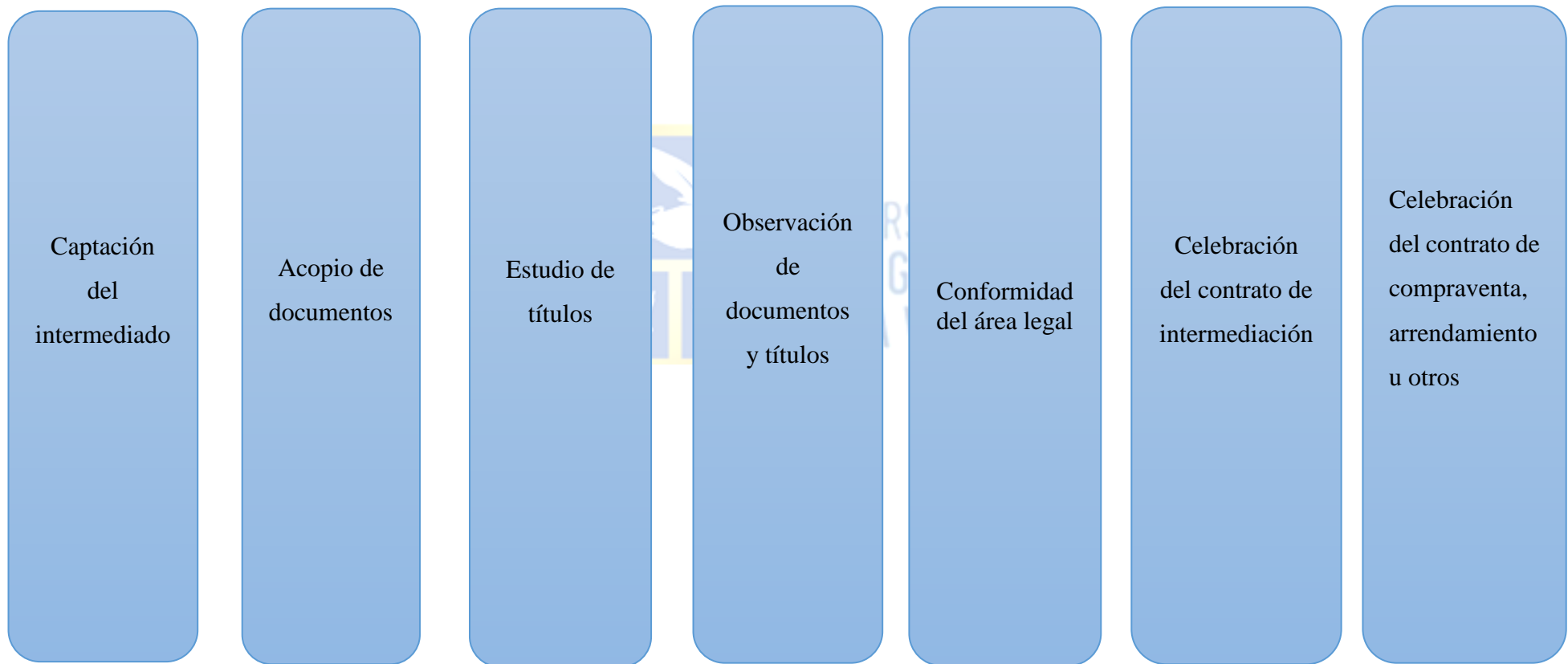
7. Celebración del contrato de compraventa, arrendamiento o de otra naturaleza

Esta se lleva a cabo una vez conseguido al eventual comprador o arrendatario. Se celebra según los términos que acuerden los propietarios (intermediados) y los compradores, arrendatarios, etc., con intervención del agente inmobiliario, si fuere el caso. Se rige por las reglas de la contratación civil. Estos pasos se grafican en la **Figura**

2

FIGURA 2

PASOS DE LAS OPERACIONES DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA



CAPITULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Descripción de la realidad problemática

En la ciudad de Lima, año 2025, las agencias o agentes inmobiliarios, en el desarrollo de su actividad de intermediación, celebran contratos de esa naturaleza con los propietarios o con quienes ostenten derechos sobre inmuebles, a efecto de que en su representación, puedan conseguirles compradores o arrendatarios de sus bienes, de tal modo que luego ellos estén en condiciones de venderlos o arrendar los predios así como darlos en uso o en usufructo, entre otros actos jurídicos sobre inmuebles, según cada caso concreto.

Para el fin indicado, la empresa del rubro ejecuta, a través de sus agentes inmobiliarios, una serie de actos destinados a captar a los intermediados, que son los usuarios del servicio, con quienes de aceptar celebra contratos de intermediación inmobiliaria, percibiendo como contraprestación económica una comisión que se pacta en el contrato.

Desde la captación de los intermediados, la aceptación de estos, transitando por la celebración del contrato de intermediación inmobiliaria, hasta el cierre de la operación con el contrato de compraventa, arrendamiento o de otra naturaleza, existe todo un procedimiento interno para la consecución de los objetivos empresariales.

En el contexto descrito, no siempre se concluye con el cierre de la operación final, por una serie de circunstancias o causas. Estas pueden darse desde la etapa inicial de la intermediación, inclusive desde antes, como es por ejemplo, entre otros, por la escasa difusión de la actividad de intermediación inmobiliaria, lo que genera que no todos conozcan de esta actividad y sus bondades; también puede ser por la existencia de

deficiencias en las negociaciones de intermediación o insuficiente acopio de documentos, entre otras razones.

La realidad problemática descrita es la que da lugar a la presente investigación.

2.2 Formulación del problema general y específicos

Analizando la praxis de la intermediación inmobiliaria, así como los aspectos de hecho y de derecho expuestos en las páginas precedentes, se plantean como problemas de la investigación:

Problema general

¿Existen circunstancias o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, en la ciudad de Lima 2025?

Problemas específicos

1. ¿Las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en la captación de los intermediados (propietarios o quienes ostentan derechos para disponer o dar en uso los inmuebles)?
2. ¿Las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en el acopio de documentos idóneos para la celebración de los contratos de intermediación, compraventa, arrendamiento u otros de similar naturaleza sobre inmuebles?
3. ¿Las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en el pago de las comisiones a cargo de los intermediados?

2.3 Objetivo general y específicos

En mérito al problema general y los problemas específicos señalados, en la presente investigación se proponen como objetivo general y objetivos específicos lo siguiente:

Objetivo general

Identificar las circunstancias o causas que puedan estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria en la ciudad de Lima 2025, proponiendo soluciones, así como recomendando las mejoras pertinentes, que no solo beneficiarán a los agentes inmobiliarios, sino también a la intermediación inmobiliaria en general.

Objetivos específicos

1. Identificar si las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en la captación de los intermediados (propietarios o quienes ostentan derechos para disponer o dar en uso los inmuebles).
2. Determinar si las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en el acopio de documentos idóneos para la celebración de los contratos de intermediación, compraventa, arrendamiento u otros de similar naturaleza sobre inmuebles.
3. Verificar si las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en el pago de las comisiones a cargo de los intermediados.

CAPITULO III: JUSTIFICACION Y DELIMITACION DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Justificación e importancia del estudio

Justificación del estudio

En el presente trabajo, se hace necesario tratar el problema planteado: ¿Existen circunstancias o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria en Lima 2025?, porque va a permitir constatar si se está cumpliendo con lo que en esencia constituye la intermediación inmobiliaria, regulada por la Ley N° 29080, que crea el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, publicada en el Diario Oficial El Peruano el 11 de setiembre del 2007; y su Reglamento, aprobado por el Decreto Supremo N° 010-2016-VIVIENDA, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 23 de julio del 2016; instrumentos jurídicos que norman todo lo relacionado a esta actividad, como la creación del Registro del Agente Inmobiliario, el servicio de intermediación que presta este agente, a cambio de una contraprestación económica que puede ser un porcentaje del precio de venta del inmueble o de la renta o merced conductiva en casos de arrendamiento; así como regulan las operaciones inmobiliarias que puede realizar el agente; igualmente, la acreditación del agente inmobiliario, requisitos para su inscripción, sus deberes y el régimen disciplinario al que está sujeto. O si existen circunstancias o causas que puedan estar afectando la fluidez de las operaciones y la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria.

Es conveniente este estudio para todos los operadores de la intermediación inmobiliaria. Lo es para el agente inmobiliario, sea persona natural o persona jurídica, y para el intermediado (vendedor, arrendador y toda persona con derechos para disponer o realizar actos de administración sobre inmuebles), porque si la intermediación

inmobiliaria se realiza con fluidez, libre de circunstancias adversas para la consecución de sus objetivos, como son la realización de la compraventa, el arrendamiento u otros actos jurídicos respecto a inmuebles, todos resultarán beneficiados: 1) El intermediado (vendedor o arrendador), vendiendo o arrendando su propiedad en un tiempo razonable, utilizando para ello la experiencia y conocimiento del agente inmobiliario, sobre todo a un buen precio según los estudios de mercado, también conocidos como análisis de mercado comparativos, que son los análisis de los valores de mercado actuales de las propiedades, comparable a una propiedad que está buscando comprar o vender (QuestionPro); 2) El agente inmobiliario, percibiendo una mejor contraprestación económica o comisión, pero sobre todo ganando confianza, buena imagen y prestigio ante las personas que recibieron sus servicios, siendo en ese contexto sujeto de recomendación ante nuevos clientes; y 3) El comprador o arrendatario, al adquirir un inmueble en compraventa o en arrendamiento, asesorado por un agente inmobiliario capacitado y de confianza, quien por lo mismo está obligado a actuar de acuerdo a los principios de la buena fe y transparencia.

Importancia del estudio

La importancia de este estudio radica en determinar la eventual existencia de circunstancias o causas que pudieran estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, como serían: 1) En la captación de los intermediados (propietarios o quienes ostenten derechos para disponer o dar en uso los inmuebles); 2) En el acopio de documentos idóneos para la celebración de los contratos de intermediación, compraventa, arrendamiento u otros de similar naturaleza sobre inmuebles; y 3) En el pago de las comisiones a cargo de los intermediados.

3.2 Delimitación del estudio

Teniendo en cuenta el título del presente trabajo: “La intermediación inmobiliaria. Propuestas para su mejor desarrollo en Lima 2025”, la investigación queda delimitada en lo espacial a la ciudad de Lima - Perú, actividad en la cual las agencias y los agentes inmobiliarios desarrollan operaciones de intermediación inmobiliaria, de conformidad con la Ley N° 29080, que crea el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, publicada en el Diario Oficial El Peruano el 11 de setiembre del 2007; y su Reglamento, aprobado por el Decreto Supremo N° 010-2016-VIVIENDA, publicado en el Diario Oficial El Peruano el 23 de julio del 2016, como son las relacionadas con la compraventa, arrendamiento, fideicomiso o cualquier otro contrato traslativo de dominio, o de uso o usufructo de bienes inmuebles, incluida la administración, comercialización, asesoría y consultoría sobre ellos.

En el mismo sentido, la investigación tendrá una delimitación poblacional en los agentes inmobiliarios de Lima 2025, constituyendo estos el universo de la investigación, del cual se tomará una muestra a los efectos de obtener información, aparte de la evaluación que se haga a la documentación presentada por cada intermediado para la realización de sus operaciones de intermediación inmobiliaria, todo lo cual habrá de ser procesada, buscando con ello alcanzar los objetivos general y específicos trazados y dar respuestas al problema general y los problemas específicos planteados.

CAPITULO IV: FORMULACIÓN DEL DISEÑO

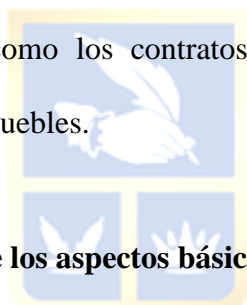
Según la realidad problemática expuesta, en consonancia con los problemas y objetivos planteados, esta investigación es ex post facto, porque con ella no se va a preconstituir ningún hecho sino que se observarán situaciones que ya existen, las cuales no dependen del investigador, correspondiendo en ese contexto la observación del fenómeno social, tal como se presenta en la realidad, buscando información para analizarla y procesarla, en búsqueda de dar respuesta a las preguntas formuladas (problema general y problemas específicos), constituyendo esta realidad social, las operaciones de intermediación llevadas a cabo por los agentes inmobiliarios y que se encuentran plasmados en documentos, respecto a los cuales los propios agentes brindarán información sobre las circunstancias o causas que pudieran estar afectando el normal desarrollo de la actividad de intermediación según el marco jurídico vigente.

La investigación también es de carácter cualitativo y causal- explicativo porque a partir del problema general y problemas específicos, objetivo general y los objetivos específicos, se pretende obtener respuestas sobre si la intermediación inmobiliaria se viene desarrollando con regularidad o existen circunstancias o causas que estarían afectando su normal desarrollo. Para el efecto se indagará si esa afectación está referida a la captación de los intermediados (propietarios, arrendadores u otras personas con facultades para disponer o dar en uso los inmuebles); o en el acopio de los documentos que proporcionan los intermediados (por insuficiente o deficiente) o en el pago de las comisiones a cargo de los intermediados. Asimismo, es transversal o seccional porque comprenderá la evaluación de operaciones de intermediación inmobiliaria de un período específico, buscándose de ella respuestas a los problemas planteados y conclusiones de la investigación.

4.1 Diseño esquemático

En el trabajo objeto de estudio, en el capítulo II acápite 2.1, se ha descrito la realidad problemática de la intermediación inmobiliaria, señalando que habrían falencias en su desarrollo, que no estarían permitiendo que las operaciones de intermediación sean las más óptimas tanto para los intermediados como para los agentes inmobiliarios; de ahí, la necesidad de realizar esta investigación. En ese entendido, constituye instrumento de esta investigación la información que proporcionarán los agentes inmobiliarios, que son los concedores de las bondades y falencias de la actividad de intermediación inmobiliaria.

Adicional a lo anterior, la investigación también utilizará el análisis documental de la información que hayan proporcionado los intermediados, por medios digitales o físicos, a los agentes inmobiliarios, a efecto de formalizar los contratos de intermediación inmobiliaria, así como los contratos de compraventa, arrendamiento u otros actos jurídicos sobre inmuebles.



4.2 Descripción de los aspectos básicos del diseño

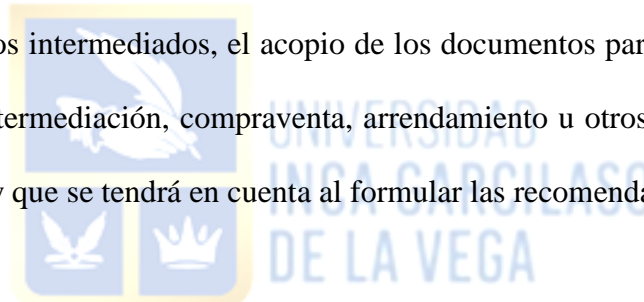
En el presente trabajo es pertinente la recopilación de la información que puedan brindar los agentes inmobiliarios, porque son los que conocen directamente la realidad problemática de la intermediación, así como sus bondades, y en qué aspectos debe ser mejorada esta actividad para alcanzar los objetivos reales de la intermediación, con un desarrollo eficiente, eficaz y confiable, donde puedan beneficiarse todos los que participan en esta actividad: los agentes inmobiliarios y los intermediados (propietarios de los inmuebles y demás personas con facultades para disponer o dar en uso dichos bienes, a través de la intermediación).

En ese escenario, la información que puedan brindar los agentes inmobiliarios, así como la que fluya del análisis documental deberá estar referida a la realidad problemática

antes descrita, así como a las preguntas formuladas como problema general y problemas específicos, y en función al objetivo general y los objetivos específicos propuestos, esto es sobre sí existen o no causas o circunstancias que puedan estar afectando el desarrollo de la intermediación inmobiliaria, y si estas se refieren a la captación de los intermediados, al acopio de documentos para realizar las operaciones de intermediación y al pago de las comisiones pactadas.

Con la información recopilada se intentará dar respuestas a las interrogantes de los problemas planteados, confirmando o descartando los supuestos de hecho que sustentan las preguntas, alcanzándose así el objetivo general y los objetivos específicos formulados.

Finalmente, la información que proporcionen los agentes inmobiliarios también comprenderá las mejoras que puedan optimizar la actividad de intermediación en cuanto a la captación de los intermediados, el acopio de los documentos para la celebración de los contratos de intermediación, compraventa, arrendamiento u otros, así como el pago de las comisiones y que se tendrá en cuenta al formular las recomendaciones finales.



CAPITULO V: PRUEBA DEL DISEÑO

5.1 Aplicación de la propuesta de solución

Recopilada la información proporcionada por los 14 agentes inmobiliarios que constituyen el tamaño de la muestra, asimismo, analizada la documentación de 14 operaciones de intermediación presentada por los intermediados (propietarios o personas con derechos para disponer o dar en uso sus inmuebles), se ha procedido a procesar y consolidar la información, en búsqueda de responder las interrogantes del problema general y los problemas específicos, y con ello alcanzar el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación, obteniéndose los resultados siguientes:

INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR LOS AGENTES INMOBILIARIOS

- 1) Respecto al problema general de la investigación: sí, ¿Existen circunstancias o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria?, los agentes inmobiliarios han respondido de la siguiente manera:
 - i. En un 35.71%, que algunas veces se presentan problemas en el desarrollo de la intermediación.
 - ii. En un 35.71%, que casi siempre se presentan esos problemas.
 - iii. En un 21.42%, que ello ocurre excepcionalmente.
 - iv. En un 7.14%, que no se presenta dicha problemática.
- 2) En lo que concierne al primer problema específico de la investigación: sí, ¿Las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en la captación de los intermediados (propietarios o quienes ostentan derechos para disponer o dar en uso los inmuebles)?, los agentes inmobiliarios han respondido:
 - i) En un 28.57%, sí, por la desconfianza de los intermediados.

- ii) En un 21.42%, sí, por la insuficiente difusión de la actividad de intermediación inmobiliaria, por la desconfianza de los intermediados, por la necesidad de mayor capacitación, perfeccionamiento y actualización de los agentes inmobiliarios, así como por la necesidad de mayor acompañamiento de la agencia inmobiliaria, a través de su área administrativa y área legal, a los agentes inmobiliarios.
- iii) En un 21.42%, que no hay problemas al respecto.
- iv) En un 14.28%, sí, por la insuficiente difusión de la actividad de intermediación inmobiliaria.
- v) En un 7.14%, sí, por la necesidad de mayor capacitación, perfeccionamiento y actualización para los agentes inmobiliarios.
- vi) En un 7.14%, sí, por la necesidad de mayor acompañamiento de la agencia inmobiliaria, a través de su área administrativa y área legal, a los agentes inmobiliarios.
- 3) En cuanto concierne al segundo problema específico de la investigación: sí, ¿Las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en el acopio de documentos idóneos para la celebración de los contratos de intermediación, compraventa, arrendamiento u otros de similar naturaleza sobre inmuebles?, los agentes inmobiliarios expresaron:
- i. En un 64.28%, sí, manifestados en el acopio conjunto de los títulos de propiedad del vendedor o arrendador y de los documentos municipales de los inmuebles.
 - ii. En un 21.42%, sí, manifestados en el acopio de los títulos de propiedad del vendedor o arrendador.

- iii. En un 14.28%, ninguna de las anteriores.
 - iv. No hay objeción alguna en las respuestas específicas dadas, respecto a los documentos personales del vendedor o arrendador y a los documentos municipales de los inmuebles.
- 4) En lo relacionado al tercer problema específico de la investigación, sí, ¿Las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en el pago de las comisiones a cargo de los intermediados?, los agentes inmobiliarios respondieron:
- i. En un 64.28%, sí, a veces.
 - ii. En un 21.42%, no se presentan esos problemas.
 - iii. En un 14.28%, siempre se presentan esos problemas.
 - iv. Nunca se presentan esos problemas.

La información recopilada de los agentes inmobiliarios antes descrita, refleja que en efecto existen circunstancias y causas que vienen afectando el normal desarrollo de la intermediación inmobiliaria en Lima 2025, específicamente en la captación de los intermediados, en el acopio de documentos para realizar las operaciones de intermediación y en el pago de las comisiones pactadas.

INFORMACIÓN OBTENIDA DEL ANÁLISIS DOCUMENTAL

En el presente caso se ha evaluado la documentación proporcionada por los intermediados respecto a 14 operaciones de intermediación inmobiliaria, obteniéndose como resultado lo siguiente:

CASO 1: Compraventa de un estacionamiento de San Borja, Lima.

Deficiencias en la presentación de los documentos de identidad personales y de las partidas registrales.

CASO 2: Compraventa de un departamento de San Borja, Lima.

Deficiencias en la presentación de los documentos de identidad personales y de las partidas registrales.

CASO 3: Compraventa de un estacionamiento de Santiago de Surco, Lima.

Sin observaciones.

CASO 4: Arrendamiento de una casa habitación de Comas, Lima.

Sin observaciones.

CASO 5: Arrendamiento de una casa habitación de La Molina, Lima.

Sin observaciones.

CASO 6: Compraventa de un local comercial de Chorrillos, Lima.

Deficiencias en la presentación de los documentos municipales.

CASO 7: Compraventa de un lote de terreno de Carabayllo, Lima.

Deficiencias en la presentación de las partidas registrales y en los documentos municipales.

CASO 8: Compraventa de un lote de terreno de Carabayllo, Lima.

Sin observaciones.

CASO 9: Compraventa de un local comercial de Comas, Lima.

Deficiencias en la presentación de los documentos de identidad personales, así como de las partidas registrales y de los documentos municipales.

CASO 10: Compraventa de un lote de terreno de San Martín de Porres, Lima.

Deficiencias en la presentación de los documentos municipales.

CASO 11: Compraventa de un departamento de la Provincia Constitucional del Callao.

Sin observaciones.

CASO 12: Compraventa de un lote de terreno de Pachacámac, Lima.

Deficiencias en la presentación de los documentos municipales.

CASO 13: Compraventa de un departamento de Pueblo Libre, Lima.

Deficiencias en la presentación de las partidas registrales.

CASO 14: Compraventa de un estacionamiento de Pueblo Libre, Lima.

Sin observaciones.

El análisis documental efectuado refleja que en efecto existen circunstancias y causas que vienen afectando el normal desarrollo de la intermediación inmobiliaria en Lima 2025, respecto al acopio de los documentos que presentan los intermediados para realizar sus operaciones de intermediación, específicamente en lo relacionado a la presentación de sus documentos de identidad personales, de las partidas registrales de los inmuebles y de los documentos municipales, los cuales se representan de la siguiente manera:

- 1) Deficiencias en la presentación de las partidas registrales que acreditan la titularidad de los predios: 7.14%.
- 2) Deficiencias en la presentación de los documentos municipales de los predios: 21.42%.
- 3) Deficiencias en la presentación de los documentos de identidad personales y de las partidas registrales que acreditan la titularidad de los predios: 14.28%.
- 4) Deficiencias en la presentación de las partidas registrales que acreditan la titularidad de los predios y de los documentos municipales: 7.14%.

- 5) Deficiencias en la presentación de los documentos de identidad personales, de las partidas registrales que acreditan la titularidad de los predios y de los documentos municipales: 7.14%.
- 6) Sin observaciones: 42.84%.



CONCLUSIONES

1. Existen circunstancias y causas diversas que están afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria en la ciudad de Lima 2025, y que se manifiestan desde el inicio hasta el cierre de las operaciones de intermediación, reguladas por la Ley N° 29080 que crea el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento; y por su Reglamento, aprobado por el Decreto Supremo N° 010-2016-VIVIENDA.
2. Las circunstancias y causas que están afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, de acuerdo al marco jurídico vigente, están en la captación de los intermediados (propietarios o quienes ostentan derechos para disponer o dar en uso los inmuebles), y que se debe en gran medida a la insuficiente difusión de la actividad intermediadora, a la desconfianza de los intermediados, a la necesidad de mayor capacitación de los agentes inmobiliarios y de mayor acompañamiento del área administrativa y del área legal de las agencias inmobiliarias, a los agentes inmobiliarios, desde el inicio hasta el cierre de las operaciones.
3. Se han verificado que las circunstancias y causas que están afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, también están en el acopio de documentos idóneos para la celebración de los contratos de intermediación, compraventa, arrendamiento y otros actos jurídicos de similar naturaleza sobre inmuebles, todo ello debido a la deficiente y/o insuficiente presentación de los títulos de propiedad del vendedor o arrendador y de los documentos municipales de los inmuebles.
4. Las dificultades que igualmente están afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en el pago de las comisiones a cargo de los intermediados, porque en determinados casos se niegan a honrar sus obligaciones contractuales, en ese aspecto.



RECOMENDACIONES

1. En las agencias inmobiliarias, a fin de dar cumplimiento a la Ley 29080, que crea el Registro del Agente Inmobiliario, y su Reglamento, deben implementarse

procedimientos que permitan agilizar las operaciones de intermediación, estableciendo la necesaria intervención del área administrativa y del área legal en acompañamiento de los agentes inmobiliarios, desde el inicio de la intermediación hasta el cierre de la operación final.

2. Debe existir mayor presencia en las agencias inmobiliarias en redes sociales (Facebook ADS, Tik tok, WhatsApp), difundiendo las bondades de la intermediación inmobiliaria que realizan, buscando generar confianza en los eventuales intermediados.
3. Brindar mayor publicidad a las ofertas de compraventa, arrendamiento u otros actos jurídicos objetos de intermediación, propiciando con ello un mayor número de visitas por parte de los interesados en adquirir inmuebles en compraventa, arrendamiento u otros.
4. Realización de permanentes capacitaciones a los agentes inmobiliarios por parte de las agencias, especialmente de su área legal, para una mejor captación de intermediados y un eficiente acopio de documentos (como documentos de identificación personales, partidas registrales y documentos municipales), de tal manera que se obtenga en breve tiempo la conformidad del área legal de que el caso está apto para celebrar el contrato de intermediación, compraventa o arrendamiento.
5. Se deben mejorar los tiempos de entrega de los estudios de títulos; así como en la elaboración de los contratos de intermediación, compraventa o arrendamiento, para así evitar que el propietario, arrendador, comprador o arrendatario, desista de intermediar, vender, comprar o arrendar una propiedad.
6. El Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, ente estatal encargado de organizar y administrar el Registro del Agente Inmobiliario, no debe limitarse al registro de los agentes inmobiliarios, sino también conforme a la Ley N° 29080 que crea el citado registro, y su Reglamento, en ejercicio de sus facultades de administración, debe

propiciar la permanente capacitación, actualización y perfeccionamiento de los agentes inmobiliarios para su adecuado desempeño, en beneficio de la colectividad, sin perjuicio de que lo hagan las agencias inmobiliarias a las que están adscritos los agentes. Esta actividad académica lo puede realizar directamente o, en convenio, a través del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos y otras entidades públicas vinculadas al sector.

7. En el contrato de intermediación inmobiliaria, cuando se pacte el pago de la comisión, los términos contractuales deben estar redactados de la forma más clara y precisa posible, incluyendo de ser el caso la penalidad a aplicarse por incumplimiento de su pago.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias - Schreiber, M. (1998). *Exégesis del Código Civil Peruano de 1984*. Miraflores, Lima: Gaceta Jurídica Editores S.R.L.

Bernales, E. (1999). *La Constitución de 1993*. Lima: Editora RAO S.R.L.

- Camones, P. (11 de Abril de 2022). *Pasión por el derecho*. Obtenido de Una mirada general al agente inmobiliario: <https://lpderecho.pe/mirada-general-agente-inmobiliario/>
- Canchari, D. (23 de Mayo de 2025). PROINVERSION adjudicará cuatro grandes proyectos inmobiliarios. *La República*, pág. 11.
- Civil, T. S. (5 de Mayo de 2016). Sentencia. *Expediente N° 17077-2011-0-1801-JR-CI-41*. Lima, Perú.
- Congreso. (11 de Setiembre de 2007). Ley N° 29080 sobre creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. *Ley*. Lima, Perú.
- Constitucional, T. (30 de Enero de 2004). Expediente N° 2670-2002-AA/TC. *Sentencia del Tribunal Constitucional* . Lima, Perú.
- Constituyente, A. (1979). Constitución Política. *La Constitución Política de 1979*. Lima, Perú.
- Constituyente, C. (1993). Constitución Política . *La Constitución Política del Perú* . Lima, Perú.
- Dongo, L. (1994). *Arrendamiento urbano. Acciones Judiciales* . Lima: Marsol Perú Editores S.A.
- Duransindreu. (s.f.). *El Tribunal Supremo ratifica la validez de la cláusula de exclusividad en un contrato de mediación inmobiliaria*. Obtenido de <https://www.duransindreu.com/jurisprudencia-contrato-exclusividad-inmobiliaria/>
- Ejecutivo, P. (1984). Decreto Legislativo N° 295. *Código Civil de 1984*. Lima, Perú.
- Illesca, M. (2020). Demanda civil de obligación de dar suma de dinero. *Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título Profesional de Abogado*. Lima, Perú.
- Networks, V. (24 de Abril de 2025). *Servicios de Intermediación Inmobiliaria: el Derecho de la Unión no se opone a que se limite la comisión de las agencias inmobiliarias al 4% del precio de venta o alquiler*. Obtenido de <https://spanish.vlexblog.com/servicios-de-intermediacion-inmobiliaria-el->

derecho-de-la-union-no-se-opone-a-que-se-limite-la-comision-de-las-agencias-inmobiliarias-al-4-del-precio-de-venta-o-alquiler/

QuestionPro. (s.f.). *Blog*. Obtenido de ¿Qué es un estudio de mercado inmobiliario?: <https://www.questionpro.com/blog/es/estudio-de-mercado-inmobiliario/>

Saettone, F. (2023). *El Contrato de Intermediación Inmobiliaria*. Lima: Editora y Librería Jurídica Grijley E.I.R.L.

Suprema, S. C. (29 de Mayo de 2012). Sentencia casatoria. *Casación N° 2717-2011 MOQUEGUA*. Lima, Perú.

Suprema, S. C. (9 de Marzo de 2023). Sentencia casatoria. *Casación N° 5030 - 2019 - SANTA*. Lima, Perú.

Trinidad, D. (s.f.). Obtenido de Validez de la cláusula de exclusividad en un contrato de intermediación inmobiliaria: <https://detrinidadyasociados.com/validez-de-la-clausula-de-exclusividad-en-un-contrato-de-mediacion-inmobiliaria/>

Ubillus, L. (2023). *Manual de Derecho Inmobiliario*. Lima: Editorial Iustitia S.A.C.

Vivienda, M. d. (23 de julio de 2016). Reglamento . *Decreto Supremo N° 010 - 2016 - VIVIENDA*. Lima, Perú.

Vozmediano, J. (16 de Julio de 2019). *El TS aclara el pacto de intermediación inmobiliaria en exclusividad*. Obtenido de Negocioinmobiliario: <https://negocioinmo.com/el-ts-aclara-el-pacto-de-intermediacion-inmobiliaria-en-exclusividad/>

ANEXOS

PREGUNTAS ABSUELTAS POR LOS AGENTES INMOBILIARIOS

LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA. PROPUESTAS PARA SU MEJOR DESARROLLO EN LIMA 2025

MARCAR LA RESPUESTA CON UNA X

1. ¿Existen circunstancias o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria?
 - a) Excepcionalmente
 - b) Algunas veces
 - c) Casi siempre
 - d) Ninguna de las anteriores

2. ¿Las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en la captación de los intermediados (propietarios o quienes ostentan derechos para disponer o dar en uso los inmuebles)?
 - a) Sí, por la insuficiente difusión de la actividad de intermediación inmobiliaria.
 - b) Sí, por la desconfianza de los intermediados.
 - c) Sí, por la necesidad de mayor capacitación, perfeccionamiento y actualización para los agentes inmobiliarios.
 - d) Sí, por la necesidad de mayor acompañamiento de la agencia inmobiliaria, a través de su área administrativa y área legal, a los agentes inmobiliarios.
 - e) Todas las anteriores.
 - f) Ninguna de las anteriores.

3. ¿Las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en el acopio de documentos idóneos para la celebración de los contratos de intermediación, compraventa, arrendamiento u otros de similar naturaleza sobre inmuebles?
 - a) Sí, en los títulos de propiedad del vendedor o arrendador.
 - b) Si, en los documentos personales del vendedor o arrendador.
 - c) Si, en los documentos municipales de los inmuebles.
 - d) a) y c).
 - e) Ninguna de las anteriores.

4. ¿Las dificultades o causas que pueden estar afectando la consecución de los objetivos de la intermediación inmobiliaria, están en el pago de las comisiones a cargo de los intermediados?

- a) A veces
 - b) Siempre
 - c) Nunca
 - d) Ninguna de las anteriores
5. ¿Cómo mejorar la captación de los intermediados (propietarios o quienes ostentan derechos para disponer o dar en uso los inmuebles)?
- a) Con capacitación, actualización y perfeccionamiento de los agentes inmobiliarios.
 - b) Con mayor difusión de la actividad de intermediación inmobiliaria.
 - c) Con el acompañamiento de la agencia inmobiliaria, a través del área administrativa y del área legal, a los agentes inmobiliarios.
 - d) Con mayores incentivos o premiaciones a los agentes inmobiliarios más destacados.
 - e) Todas las anteriores
6. ¿Cómo mejorar el acopio de los documentos para la celebración de los contratos de intermediación, compraventa, arrendamiento u otros de similar naturaleza sobre inmuebles?
- a) Con capacitación, actualización y perfeccionamiento de los agentes inmobiliarios.
 - b) Con una mayor difusión de cómo deben presentarse los documentos por los propietarios o arrendadores que deseen realizar operaciones de intermediación inmobiliaria.
 - c) Con el acompañamiento de la agencia inmobiliaria, a través del área legal, a los agentes inmobiliarios.
 - d) Todas las anteriores
7. ¿Cómo asegurar el pago de las comisiones en la intermediación inmobiliaria?
- a) Instruyendo debidamente a los intermediados sobre sus obligaciones contractuales, especialmente del pago de las comisiones que asumen cumplir.
 - b) Estableciendo una penalidad en el contrato de intermediación en caso de incumplimiento en el pago de la comisión.
 - c) La comisión y la penalidad, en caso de incumplimiento de su pago, deben ser estipuladas en el contrato de intermediación de manera clara y precisa.