



Universidad
Inca Garcilaso de la Vega

TESIS

LA OBLIGATORIA PARTICIPACIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO Y SU
RELACIÓN CON EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES EN LA
CIUDAD DE LIMA, EN EL AÑO 2021

**PARA OPTAR EL TÍTULO DE
ABOGADO**

AUTOR

MARIA SOLEDAD JARA RODRIGUEZ

ASESOR

CARLOS AUGUSTO CRUZ MARMANILLO

LIMA, PERÚ, AGOSTO DE 2022

21 %
INDICE DE SIMILITUD

21 %
FUENTES DE INTERNET

3 %
PUBLICACIONES

9 %
TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	qdoc.tips Fuente de Internet	2%
2	idoc.pub Fuente de Internet	2%
3	www.travimus.com Fuente de Internet	2%
4	vsip.info Fuente de Internet	1%
5	www.scribd.com Fuente de Internet	1%
6	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
7	lpderecho.pe Fuente de Internet	1%
8	pt.scribd.com Fuente de Internet	1%
9	doku.pub Fuente de Internet	1 %

DEDICATORIA

Dedico mi carrera a mis padres quienes han sido mi mayor motivación y en especial a mi hermana "Celia" quien me apoyo y brindo su tiempo, sin ti no hubiera podido con el trabajo y los estudios, fuiste mi brazo derecho y nunca te lo pude decir, ahora eres mi ángel y te llevo siempre en mi corazón.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por permitirme culminar mis estudios y por haberme otorgado una familia maravillosa, quienes han creído en mí, siempre.

A mis profesores de la facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega, por los conocimientos brindados estos años de estudio, a mis compañeros de clase, toda mi gratitud por su amistad sincera y a las personas que me apoyaron incondicionalmente e hicieron posible que culminara mi trabajo de investigación.

INDICE

<i>DEDICATORIA</i>	2
<i>AGRADECIMIENTO</i>	3
RESUMEN	6
ABSTRACT	7
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I: FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN	9
1.1 Marco Teórico	9
1.2 Investigaciones.....	39
1.3 Marco Conceptual	40
CAPÍTULO II: EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES	42
2.1 Planteamiento del problema	42
2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática.....	42
2.1.2 Antecedentes Teóricos.....	43
2.1.3 Definición del Problema	51
2.2 Finalidad y Objetivos de la Investigación.....	51
2.2.1 Finalidad.....	51
2.2.2 Objetivo general y específicos	52
2.2.3 Delimitación del estudio	52
2.2.4 Justificación e importancia del estudio	53
2.3 Hipótesis y Variables	54
2.3.1 Supuestos teóricos.....	54
2.3.2 Hipótesis Principal y Especificas	54
2.3.3 Variables e Indicadores.....	62

CAPITULO III: MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTO.....	63
3.1 Población y Muestra.....	63
3.1.1 Población.....	63
3.1.2 Muestra.....	63
3.2 Tipo, nivel y diseño de la investigación.....	64
3.3 Técnicas e instrumentos de la Investigación.....	65
3.4 Procesamiento de datos.....	65
CAPÍTULO IV: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	66
4.1 Presentación de Resultados.....	66
4.2 Contrastación de la Hipótesis.....	86
4.3 Discusion de Resultados.....	91
CONCLUSIONES.....	97
RECOMENDACIONES.....	98
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	99
ANEXOS.....	102
ANEXO 1.....	103
ANEXOS 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	105

RESUMEN

Nuestra investigación tiene por objetivo determinar de qué manera se relaciona la obligatoria participación del agente inmobiliario con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Metodológicamente, se ha realizado una investigación de enfoque cuantitativo, de diseño y tipo descriptivo de nivel aplicado, con una muestra total de 76 abogados especialistas en Derecho Civil y Derecho Notarial Registral.

Llegándose a la conclusión de que, demostró que se demostró que la obligatoria participación del agente inmobiliario se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Palabras clave: agente inmobiliario, participación, compra - venta, garantía, bien inmueble.

ABSTRACT

Our research aims to determine how the mandatory participation of the real estate agent is related to the real estate purchase contract, in the city of Lima, in the year 2021.

Methodologically, an investigation of quantitative approach, design and descriptive type of applied level has been carried out, with a total sample of 76 lawyers specialized in Civil Law and Notarial Registry Law.

Concluding that, it was shown that the mandatory participation of the real estate agent is significantly related to the contract for the sale of real estate, in the city of Lima, in the year 2021.

Keywords: real estate agent, participation, purchase - sale, guarantee, real estate.

INTRODUCCIÓN

La Ley N° 29080, crea lo que, ahora denominados el Registro de Agentes Inmobiliarios, ello con un afán de reconocimiento del boom inmobiliario y lo que ello representa dentro de la necesidad de un campo que no había sido explotado en nuestro país, para que el agente inmobiliario pueda ser registrado, previamente debe de cumplir una serie de requisitos determinados en la ley mencionada, así como en su reglamento.

El agente inmobiliario, es aquella persona que tiene como actividad principal, la intermediación en el proceso de arrendamiento o compra venta de inmuebles, ello previamente bajo la contratación de un agente, por medio de un contrato de intermediación inmobiliaria.

La participación del agente inmobiliario, es de alguna forma la seguridad que se ejerce dentro de una transacción inmobiliaria, donde se encuentra un sujeto como propietario, y otro sujeto que surte como un adquirente, que será el comprador o arrendatario.

En base a estos motivos, se ha visto necesario realizar una investigación sobre la participación del agente inmobiliario en las transacciones inmobiliarias, considerando su importancia en este mercado, que aún no ha sido explotado en su máxima expresión.

CAPÍTULO I:

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Marco Teórico

OBLIGATORIA PARTICIPACIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO

AGENTE INMOBILIARIO

Agente inmobiliario es “Persona natural o jurídica que realiza operaciones inmobiliarias relacionadas con la compraventa, arrendamiento, fideicomiso, así como la administración comercialización y consultoría sobre estos, a cambio de una contraprestación económica”. Es una entidad, tanto física como jurídica, que presta sus servicios como intermediario entre un vendedor y un comprador con el fin de asesorar a cualquiera de las partes en las transacciones inmobiliarias que deseen realizar. También se puede decir que un agente inmobiliario es un corredor de bienes raíces, allanando el camino para las negociaciones inmobiliarias, brindando seguridad jurídica en base a su experiencia jurídica en bienes raíces, avalúo inmobiliario, mercadeo, etc.

El Agente inmobiliario en el Perú es reconocido por Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, que desarrolla servicios de intermediación para la adquisición, administración, arrendamiento, comercialización, consultoría, asesoramiento, enajenación, uso u operaciones pagadas de bienes inmuebles, otros o de los derechos aplicables a los mismos.

La Ley N° 29080, establece que los Bienes Inmuebles a intermediar por los Agentes Inmobiliarios, son todas aquellas establecidas en el artículo 885 del Código Civil; y entre las operaciones inmobiliarias de intermediación tenemos a las relacionadas con: la compraventa, arrendamiento, fideicomiso o cualquier otro contrato traslativo

de dominio, o de uso o usufructo de bienes inmuebles, así como la administración, comercialización asesoría y consultoría sobre los mismos.

La función o rol de un agente inmobiliario es ser un guía o asesor que permita a los clientes decidir antes de invertir en el mercado inmobiliario si se trata de comprar o vender inmuebles; por qué su implicación antes, durante y después de la transacción inmobiliaria. Antes de que tenga que embargar la propiedad o el comprador se ofrezca en venta a un cliente en el mercado inmobiliario, tasar la propiedad con el precio de mercado, firmar un contrato que le dé el derecho de ofrecer la propiedad en venta allí o comprar, apoyarse, aferrarse. Durante la promoción de bienes inmuebles en venta en el mercado inmobiliario se realizará la mejor negociación, la introducción del contrato más seguro y el pago de impuestos. Entonces, ya que necesita asegurarse de que la venta esté inscrita en los registros públicos para brindar seguridad jurídica en función de su publicidad, dar de alta y/o baja el bien inmueble que se está vendiendo o comprando; recomienda bloquear temporalmente los registros electrónicos de bienes inmuebles para evitar el fraude en las transacciones inmobiliarias; y finalmente, se informa legalmente el inmueble a la Sunat para evitar mayores sanciones.

FACILITAR EL PROCESO DE COMPRAVENTA

Como parte del proceso formal de compraventa de bienes inmuebles, inicialmente es concebible que la simple firma de un simple "acuerdo verbal" represente la buena voluntad de las partes involucradas, sin embargo, recomendamos que cada acuerdo se refleje en un documento escrito y además adquiere la calidad de "documento público" por lo que el "contrato escrito" debe presentarse al notario, junto con algunos otros documentos necesarios que confirman el proceso de compraventa, al notario después de confirmar la venta, presentar las secciones pertinentes del registro público y recibir tanto la seguridad jurídica como promocional necesaria. Con esta finalidad, la compraventa deberá atravesar un proceso que consta de 4 pasos:

CONTRATO VERBAL – ACUERDO CONSENSUAL. – “Cuando las partes participantes se ponen de acuerdo en aspectos básicos de la transferencia tales como el precio, la forma de pago, la entrega, entre otros”.

MINUTA – CONTRATO ESCRITO. – “Es un documento privado elaborado y firmado por un abogado en la que se solicita al notario elevar a Escritura Pública el documento que se le remite, en base al acuerdo verbal previo, estableciéndose las condiciones formales para la adquisición del bien”.

ESCRITURA PÚBLICA. – “Es un documento público protocolar, elaborado por un Notario. A través de ella se certifica de manera indubitable algún acto o contrato en particular, en nuestro caso en concreto, la compraventa de bien inmueble”.

REGISTROS PÚBLICOS – INSCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD INMUEBLE. - “Es necesario que finalice el proceso de compraventa con la “inscripción registral” de la propiedad en la Partida Registral correspondiente (al inmueble), ya que así será público el acto de compraventa y el comprador será reconocido como propietario frente a cualquier tercero y no perderá esta calidad (de propietario) sino hasta una nueva inscripción registral de titularidad de dominio en la misma partida”.

GESTIÓN INMOBILIARIA

Inmobiliario o inmobiliaria es un adjetivo que describe los bienes que permanecen en su lugar, pero no se pueden mover, (inmóviles) ya sea por su propia naturaleza como el caso de un terreno; o por accesión de mueble a inmueble como edificios construidos en tierra. Por ejemplo. "El sector inmobiliario fue el que más creció durante la crisis económica" o "la oferta inmobiliaria disminuyó debido a la caída de los precios del mercado".

La gestión inmobiliaria se basa cada vez más en el uso de herramientas para coordinar todos los datos que se generan en cualquier proyecto inmobiliario. Porque permite la interacción en tiempo real tanto en la recogida como en el análisis de todos estos datos. Impulsado por un diseño tecnológico que le permite sacar

conclusiones y tomar decisiones de forma rápida y segura, pero también permite a los desarrolladores mejorar sus procesos.

Domínguez (2005) nos dice que:

Una inmobiliaria, como sustantivo, es un lugar físico, un local, que se dedica a comprar, vender o alquilar inmuebles, contactando a las partes interesadas (comprador-vendedor, propietario-inquilino) para concretar los negocios en forma segura, a cambio de una comisión. Para estar a cargo de una inmobiliaria se requiere contar con estudios superiores, y en general, el título de martillero público. En la inmobiliaria, se promocionan las propiedades en venta y suelen redactarse los boletos de compraventa de inmuebles y requerirse informes al registro de la Propiedad para saber si el bien está en condiciones de ser transferido de un dueño a otro (si el propietario no está inhibido para disponer de sus bienes, o si el inmueble no está embargado o hipotecado). (pág. sp)

Krajewski, (2010) afirma que:

Una inmobiliaria es una compañía dedicada a la compra y venta de propiedades, tales como casas, departamentos, oficinas, locales, entre otros. Generalmente un comprador y un vendedor se ponen en contacto con ellos para entrar en las negociaciones correspondientes. La compañía, en ese sentido, actúa de mediador entre ambos. Si la venta se concreta, la inmobiliaria recibe una comisión. (pág. 2)

Según Lerma, (2004):

Algunas de estas compañías se encargan también de la construcción de los proyectos inmobiliarios que dirigen. Estas compañías se hacen llamar “constructora e inmobiliaria”. Dichas empresas no se dedican a vender inmuebles ajenos, es decir, no pueden actuar como intermediarios entre un vendedor civil y un comprador; sino se dedican a la obra desde antes de su concepción. Por lo tanto, evalúan el terreno, realizan los planos, eligen los

materiales y construyen la obra desde sus cimientos. Las compañías constructoras e inmobiliarias conocen su trabajo mejor que nadie, el cual es la venta total de todos sus inmuebles. (pág. 52)

Martínez, (2012) establece que:

La gestión inmobiliaria influye directamente tanto en las ventas como en los alquileres que otorgue una inmobiliaria, y no solo se encarga de mantener cierto control sobre los mismos, sino que también se ocupa de que todas estas transacciones sean llevadas a cabo correctamente. Si bien la gestión inmobiliaria no suele ser una de las herramientas más populares entre las actividades empresariales, es muy importante que tengamos en cuenta que la misma es fundamental para que un negocio inmobiliario pueda cumplir con todos sus objetivos. Si bien hemos dicho en algunos artículos de nuestro sitio que la gestión debe ser llevada a cabo por un profesional capacitado en cada área, en el caso de la gestión inmobiliaria es un martillero público quien se ocupa de llevarla a cabo para el desarrollo de su negocio, ya que, aunque no sea un profesional en el área de gestión, posee los conocimientos necesarios para poder aplicar una correcta gestión inmobiliaria en su negocio personal. (pág. 47)

Domínguez, (2005) conceptúa que:

Como todo en estos días, la gestión inmobiliaria suele ser llevada a cabo mediante programas informáticos especiales; de esta manera debemos decir que el desarrollo de esta se puede llevar a cabo de una manera mucho más organizada y por consiguiente será mucho más factible que el cumplimiento de los objetivos anteriormente mencionado sea realizado en menor tiempo. De todas formas, es habitual encontrarnos con gestores que realizan la gestión inmobiliaria por sus propios medios prescindiendo de los sistemas que nos ofrece el mercado de la gestión en la actualidad, pero debemos destacar en este caso, que el beneficio más importante que se obtiene mediante estos

programas informáticos es definitivamente la simplificación de los procesos correspondientes a la gestión inmobiliaria. (pág. sp)

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES

CONTRATO

Inicialmente, el contrato es aquella confluencia de voluntades entre las partes de la cual se derivan determinados derechos y obligaciones para los mismos, de tal modo es un tipo de acto jurídico, de aquí se deriva que no todo acto jurídico tenga que ser necesariamente un contrato, pues está sustentado en el principio de la autonomía de la voluntad, en dónde otorga la libertad a los celebrantes de pactar lo que consideren conveniente siempre y cuando no se obliguen por situaciones prohibidas por ley, además los contratos encuentran su perfeccionamiento por el mismo consentimiento de las partes, de tal manera para poder celebrar un contrato se requiere que los celebrantes cuenten con capacidad para hacerlo y además que no estén inmiscuidos en ningún vicio de la voluntad, por lo que se requiere prestar importante atención a la libertad contractual, que permitirá que los celebrantes establezcan determinadas cláusulas que no seas contrarias al orden público ni tampoco las buenas costumbres.

Así pues, el contrato según Díez-Picazo y Ponce de León (2004) contienen lo siguiente:

Cada contrato puede producir un beneficio y el conjunto de contratos un beneficio promediado. Es obvio que el beneficio se obtiene cuando el precio o contraprestación que se obtiene por una cosa o por un servicio excede del costo de esa cosa o de ese servicio, incluyendo en el costo los elementos adicionales o auxiliares que es preciso poner en pie para hacer posible la ejecución de la prestación. (pág. 8)

Por consiguiente, añade López Santa María (1985):

En efecto, una de las principales funciones que le asignamos al contrato hoy, es la de ser una herramienta para la organización y previsión de nuestro futuro. Pero en las sociedades incapaces de abstracción conceptual, los individuos no podían dissociar el presente y el futuro, por lo que el contrato, más que un vínculo de interés principalmente económico era una alianza total y mística; un cambio de estado, análogo al parentesco. (pág. 123)

Como el artículo 1351° de CC de 1984 establece que el contrato es el acuerdo de dos o más partes de crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial, por lo que Max Arias Schreiber ha observado:

El contenido de este artículo es prácticamente el mismo que plantea la primera parte del artículo 140° del CC, por lo que siendo el contrato una especie del acto jurídico, excepto en lo que atañe al carácter patrimonial, existe una repetición que pudo obviarse mediante la correspondiente remisión, pero conservando el carácter patrimonial del primero. (pág. 347)

La naturaleza del concepto de contrato se da como mecanismo creador de obligaciones. Así, iniciaremos nuestro análisis entendiendo que el contrato es una fuente de obligaciones y, por ello es relevante responder a la interrogante de por qué éstos obligan. Estas respuestas han variado y dependido también de contextos históricos específicos. Creemos que su análisis nos permitirá aproximarnos a los diversos enfoques que ha asumido la institución del contrato.

El contrato es un mecanismo ideado por el ser humano para crear obligaciones, es por eso la exigencia de su ejecución, es decir, su obligatoriedad. Se ve al contrato como un medio para la realización de un bien individual o social, como sería, por ejemplo, el bienestar de las partes o la eficiencia económica.

La visión crítica de esta institución recae en la realización de una obligación entre las partes, Jorge López Santa María (2005) sostiene que el concepto habitualmente aceptado del contrato reposa en el acuerdo de voluntades de las partes, siendo el

contrato un acto jurídico bilateral o convención que crea obligaciones respecto del deudor. (pág. 25)

Morales Moreno (2014), añade la existencia de un efecto de un cumplimiento obligatorio:

El efecto obligacional implica que el contrato exige del deudor ciertos deberes de conducta (la prestación), que pueden consistir en dar, hacer o no hacer alguna cosa (la prestación). Esta construcción, aunque pueda parecer bastante clara, se critica por ser limitada, pues sólo contempla los deberes de conducta específicos del deudor, sin considerar la vinculación contractual desde la perspectiva del acreedor (desde la satisfacción de su interés). (pág. 78)

Messineo (2007), en esa misma línea:

Sobre la base de la idea de acuerdo de voluntades, se subraya por una parte el carácter voluntario del contrato, y por otra, la posición recíproca en que se encuentran las voluntades de las partes, en el sentido de que el contrato, en cuanto acuerdo, revela una lograda composición de intereses y la preparación de efectos de conjunto, sobre los cuales coinciden las voluntades de las partes. (pág. 69)

Dentro de la evolución conceptual del contrato, se funda en que este es un negocio jurídico, así lo estructura Morales Moreno (1983), el negocio jurídico debe ser entendido, no simplemente como un mecanismo de creación, modificación o extinción de relaciones jurídicas, aunque también le cabe ese cometido, sino como algo más complejo y de más amplio alcance, esto es, como un medio para organizar los particulares sus propios intereses. (pág. 1530)

Alcalde Silva (2013) propone:

El contrato debe ser entendido como una ordenación de cooperación, mediante la cual las partes disciplinan una determinada situación con miras a satisfacer sus intereses, siendo su principal objetivo reglar un conjunto de expectativas, riesgos y circunstancias de acuerdo con las previsiones que han tenido en cuenta o que la ley ha establecido dispositivamente, para que con ellas se obtenga el propósito que desean. (pág. 30)

En la acción de contratar existen dos consentimientos o, mejor dicho, el consentimiento entendido en dos sentidos: primero, el consentimiento constituido por la conciencia de las voluntades internas que es lo que determina que se acepte la oferta, y segundo, el consentimiento concebido como la exteriorización de esas dos voluntades coincidentes, ya que no debe olvidarse que para que exista contrato no es suficiente que la aceptación coincida con la oferta, sino que es necesario, además, que ambas partes quieran que mediante la aceptación se forme el contrato; esto es, que surja ese ente al cual la ley le otorga el poder de producir efectos jurídicos obligatorios.

Las declaraciones de voluntad constituidas por una oferta y una aceptación contractual tienen como única consecuencia de ese vínculo la de poner en manifiesto el acuerdo de voluntades, pero no van más allá, esto es, no se logra aun el segundo paso que es necesario para la existencia de un contrato, que es poner de manifiesto que mediante ese acuerdo se pretende una finalidad jurídica querida por ambas partes y amparada por el derecho.

Borja Soriano (1962) nos ofrece la clasificación de los contratos según su funcionalidad:

Por la interdependencia de las obligaciones en: Bilaterales y unilaterales;

Por la valoración económica de las prestaciones en: onerosos y gratuitos;

Por la precisión de los efectos económicos entre las partes en: contratos conmutativos y aleatorios;

Por la entrega física del objeto en: contratos reales;

En cuanto a su función jurídica relacionada con otros actos jurídicos en: contratos principales y contratos accesorios;

En cuanto a su ámbito de temporalidad en: contratos instantáneos y contratos de tracto sucesivo;

En cuanto a su nacimiento y validez en: consensuales, formales o solemnes.
(pág. 129)

Barros Bourie (2009) señala que el objeto del contrato es la de ser un mecanismo de atribución de riesgos en diversos sentidos. En un primer sentido, el contrato es un instrumento para negociar sobre riesgos en un sentido puramente económico. Por ejemplo, el comprador y el vendedor convienen en prestaciones recíprocas que estiman convenientes al momento de contratar. (pág. 154)

Conviene subrayar que, el contrato, contemplado adecuadamente en el artículo 1351° del Código civil de 1984, lo define como el acuerdo de dos o más partes con la finalidad de crear, regular modificar, o extinguir una determinada relación jurídica patrimonial. De tal modo, resulta necesario hacer hincapié sobre la influencia directa del Código Civil italiano de 1942, respecto la concepción de los contratos perteneciente al libro de las fuentes de las obligaciones.

En ese sentido, se debe señalar que la definición contenida en el Artículo 1351° está inspirada de un modo bastante fidedigno en la definición contenida en el Artículo 1321° del Código Civil Italiano, supuesto en dónde se establece que el contrato también es un acuerdo entre las partes con el fin de regular o extinguir relaciones jurídicas de índole patrimonial.

El contrato, en conformidad con lo dispuesto en el artículo 1351° del Código civil de 1984, es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular modificar, o extinguir una relación jurídica patrimonial. Es indispensable mencionar la influencia directa

del Código Civil italiano de 1942, sobre la concepción de los contratos perteneciente al libro de las fuentes de las obligaciones.

LA NOCIÓN DEL CONTRATO Y SUS DIMENSIONES.

Cuando se habla del contrato primera idea que surge casi de inmediato es la expresión que sobre esta figura contiene el artículo 1351 del Código Civil. En efecto, es habitual escuchar como afirmación o respuesta, tanto en las aulas universitarias como en cualquier escenario del ámbito profesional, incluyendo a la judicatura, que el contrato es el acuerdo entre dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial. (Muro Rojo , 2016)

El Contrato como acto jurídico

Técnicamente hablando el contrato es un acto jurídico o, empleando una terminología más reciente, un acto jurídico negocial (Espinoza Espinoza , 2010), esto es, un acto de voluntad privada que reúne todos los elementos esenciales de aquel, y también todos los elementos esenciales y particulares del contrato específico de que se trate. (Muro Rojo , 2016)

Entonces, podemos decir que el contrato para que sea válido en todas sus modalidades, tiene que cumplir con todos los requisitos que configura un acto jurídico negocial.

Los sujetos las (partes) y su capacidad

En el Código Civil no se refiere textualmente a las partes o sujetos procesales o contratantes, ya que dicha norma está pensada para ser aplicada a cualquier acto jurídico en general y no solo a los contratos, por ello se utiliza el término más genérico agente (ciertamente, en el Código Civil se emplea el término agente en catorce ocasiones; siete de ellas para referirse a quien interviene en un acto jurídico). Pero hablando del contrato este agente, o estos agentes, son sujetos que contratan, es decir, las partes.

Es entonces, que por el amplio concepto que tiene el término es que se llega a la conclusión que los sujetos preestablecidos pueden interferir como partes de un contrato, por lo que se requiere que estas partes tengan la capacidad suficiente y necesaria. Conviene subrayar el hecho de que la capacidad de goce es conocida también como la de derecho o la de determinado bien jurídico, en cambio la capacidad de ejercicio se sustenta ya en supuestos de hecho que implican el hecho de obrar, teniendo como base que la capacidad de goce se le es inherente al hombre, por la que a través de la misma las personas tengan la potestad de ser receptor de derecho, de la misma manera si nos referimos a la persona jurídica que a pesar de definirse como entes de abstracción no es discutible su capacidad de goce, la misma que está ligada a los fines que incentivaron su creación, posteriormente la capacidad de ejercicio ya se adquiere recién a los 18 años, el mismo que va relacionado con el discernimiento adquirido, aunque ciertamente existen excepciones contempladas en la ley.

Bajo esta premisa, el catedrático y abogado Chipana (2019) estima que:

La capacidad de ejercicio puede presentarse de manera restringida o total, aunque su discusión se centra en el discernimiento que alcanza un sujeto a una determinada edad, lo cierto es que no existe un acuerdo respecto a una edad biológica necesaria para demostrar la capacidad de discernimiento, aunque la norma si determina respecto a los supuestos contratos a realizar por personas con capacidad de ejercicio restringida. (págs. 118,119)

En esta misma línea interpretativa, el autor Coca (2020) señala que:

La concepción de capacidad de ejercicio o de actuación es la regla y está relacionada con la capacidad jurídica que le otorga la potestad de actuar dentro del ámbito contractual, esto le permitirá contraer derechos y obligaciones, en tanto es una concepción ligada a personalidad adquiriendo así la titularidad de situaciones jurídicas objetivas. (pág. 1)

Para el autor Pazos, los sujetos que tienen capacidad son: el concebido, la persona natural, la persona jurídica (la regular o inscrita; la irregular o no inscrita), y las comunidades campesinas y nativas, a las que también se les otorga el status de sujetos de derecho. A todos estos sujetos la norma les exige capacidad jurídica, es decir, que tengan la aptitud legal requerida que les permita atribuirles derechos y asumir obligaciones. Y que aquí cabe distinguir entre las manifestaciones estática y dinámica de esa capacidad, la primera para hacer referencia a la mencionada aptitud del sujeto de derecho, lo que comúnmente se denomina capacidad de goce, y la segunda como capacidad de obrar por sí mismo, que alude a la capacidad de ejercicio. (Pazos Hayashida, 2005).

La forma y la formalidad

Se advierte que hay en la teoría y en la práctica una constante confusión con respecto a la forma y la formalidad. Incluso en los textos de doctrina en la legislación y en la jurisprudencia se utiliza frecuentemente la voz forma para referirse a la formalidad, cuando son conceptos jurídicamente distintos. Entonces, la forma tiene que ver con la manera de manifestarse la voluntad contractual, mientras que la formalidad está referida, por lo general, al sustento documental que se utiliza para dejar constancia de aquella. (Muro Rojo , 2016)

Del mismo modo, el artículo 219 inciso 6 del Código Civil refuerza la idea de que existen actos que si no contemplan la forma prescrita son inminentemente nulos, entonces si no se respeta lo establecido por la norma para un determinado acto, entonces se estima que el mismo no está preparado para producir los efectos jurídicos esperados por las partes, sin embargo no tiene un mera función probatoria, sino que se constituye como una forma esencial, de modo que si no se cumple lo establecido se da por un acto inexistente, es decir la función de este presupuesto es otorgar eficacia jurídica al acto a celebrarse, por lo que son considerados también como actos formales que en su mayoría implican actos jurídicos de derecho familiar o actos jurídicos patrimoniales, pues entre estos actos también se encuentra el

mismo matrimonio, el reconocimiento de los hijos por filiación extramatrimonial, el testamento, el suministro a título gratuito, el secuestro, la renta vitalicia, fianza, etc.

Según el artículo 141 del Código Civil, la forma:

“se expresa cuando se realiza en forma oral o escrita, a través de cualquier medio directo, manual, mecánico, electrónico u otro análogo. Y la forma es tácita cuando la voluntad se infiere individualmente de una actitud o de circunstancias de comportamiento que revelan su existencia. No puede considerarse que existe manifestación tácita cuando la ley exige declaración expresa o cuando el agente formula reserva o declaración en contrario”.

Según Vidal, la forma es la, manera cómo se manifiesta la voluntad. Si el acto jurídico es una manifestación de voluntad, la forma viene a ser el aspecto externo de la misma. (Vidal Ramírez , 2013). Por lo tanto, podemos decir que hablar de la forma es decir que esta es sumamente necesaria e indispensable, por lo que de ninguna manera puede haber actos jurídicos sin forma, por lo que, si no existe esta última, se puede inferir que un contrato no existe.

Distinta es la formalidad que, como se dijo antes, alude a la materialización documental de la voluntad manifestada de forma expresa, de modo que con dicha formalidad aquella se hace tangible al estar revestida de un soporte físico o impreso. Ahora bien, en los actos jurídicos y contratos, rigen las siguientes reglas sobre la formalidad:

Formalidad libre: significa que las partes están en el libre albedrío de utilizar la formalidad que les sea más accesible, es más si desean no pueden utilizar ninguna de las formalidades existentes.

Formalidad de prueba: en este caso, hace mención a la formalidad que se encuentra estipulada en la ley, es decir, dicha formalidad actúa como un medio de prueba del propio contrato.

Formalidad solemne: en este aspecto, se refiere a la formalidad que se encuentra señalada por ley y que a la vez se encuentra bajo.

Es entonces que se puede concluir, diciendo que todos los actos y a la vez los contratos, requieren de una forma para efectuar todo lo estipulado por ley, pero a la vez se puede deducir que no necesariamente todos necesitan una formalidad, siempre y cuando la ley no diga lo contrario.

A continuación, mencionare la clasificación que existe sobre los contratos típicos:

Contratos con formalidad libre: compraventa, permuta; donación de muebles de valor no superior al 25% de la UIT; donación de muebles con ocasión de boda o acontecimientos similares; arrendamiento; hospedaje; prestación de servicios; locación de servicios; obra, mandato; juego y apuesta. (Muro Rojo , 2016)

Contratos con formalidad de prueba: suministro oneroso; mutuo (salvo que sea celebrado entre cónyuges); comodato, depósito.

Contratos con formalidad solemne: suministro gratuito, donación de muebles de valor superior al 25% de la UIT; donación de inmuebles, mutuo entre cónyuges; secuestro; fianzas; renta vitalicia. (Muro Rojo , 2016)

TRANSMISIÓN DE PROPIEDAD

La propiedad es la potestad o facultad otorgado por ordenamiento jurídico, para que la posesión sobre un objeto sea reconocida erga omnes. Al ser reconocido este derecho, el propietario pasa a tener una serie de atribuciones, tales como el goce, el uso, y el abuso de este en las actividades con el bien.

Dice Jorge Avendaño Valdez (2003) que:

La propiedad puede ser analizada desde muchos puntos de vista: histórico, sociológico, económico, antropológico, político, etc., desde el punto de vista jurídico, la propiedad no sólo es el más importante de los derechos reales,

sino sobre todo un poder jurídico, hay el poder de la fuerza, el poder político, el poder bélico. En este caso es un poder que nace del Derecho. Recae sobre un bien o sobre un conjunto de bienes, ya sean corporales (cosas) o incorporales (derechos). Cuatro atributos o derechos confieren la propiedad a su titular: usar, disfrutar, disponer y reivindicar. (pág. 187)

Hedeman (1955) nos dice que:

La propiedad se materializa usualmente en el aprovechamiento del bien por su titular, pero se concreta como derecho en el momento de la agresión exterior, en la posibilidad de excluir a los demás. Esto no es un atributo característico de la propiedad, ya que se afirma que "todo derecho se galvaniza por su violación". (pág. 14)

Según Gonzales (2018):

La noción actual de propiedad no puede leerse solo con las normas codificadas, sino en concordancia con la Constitución. En tal sentido, la norma fundamental, mediante una fórmula genérica "garantiza la propiedad privada", pero ello, contando la historia y sistemática de la institución, permite deducir tres reglas de gran importancia (pág. 176)

Arias (2011) nos dice que:

"Por el derecho de usar, el propietario utiliza el bien de conformidad con su naturaleza o destino. Este atributo presupone, el derecho de poseer o ius possidendi pues es la manera como el propietario ejercita los demás atributos y sin ella no puede beneficiarse del bien. El derecho de gozar o disfrutar o ius fruendi, por el cual el dueño obtiene para sí el aprovechamiento del bien, se trata de sus frutos como de sus productos e incluye su consumo, cuando el bien es consumible. El derecho de disponer o ius abutendi, que es el más caracterizado y típico de los atributos del dominio dado que el uso y el goce son actos de administración por cuya virtud el dueño tiene la libertad de disposición tanto material como jurídica, consumiéndolos, afectándolos,

desmembrándolos o desprendiéndose de ellos a título oneroso o gratuito y el derecho de reivindicar el bien o ius vindicandi, mediante el cual el propietario recurre a la justicia reclamando el objeto de su propiedad y evitando la intromisión de un tercero ajeno a derecho.” (pág. sp)

Vidal (2013) postula que:

Para poder hablar del Derecho de Propiedad, antes debemos de saber que, el Derecho Real es aquel tipo de poder que posee un individuo en relación con un objeto de manera directa e inmediata, es así que se puede decir que lo constituyen los bienes y que el derecho real está vinculado al derecho de propiedad y todo lo que se le atribuya. (pág. 5)

Castillo & Osterling (2000) establecen que:

Estudiar el origen del derecho de propiedad, nos permite asegurar que este derecho surge ante la necesidad del hombre, dado que se hace indispensable que él consiga vestirse y alimentarse y, ya que tiene derecho a cosas básicas para su vivencia y para su entretenimiento. Ningún ser humano habría cosechado, sembrado ni edificado si los dominios no se hubiesen separado, y si cada individuo no hubiera permanecido confiado de ostentar pacífica y públicamente su dominio. (pág. sp)

Westerman (2011) afirma que:

El derecho de propiedad es enunciado en nuestro sistema en el artículo 923 del Código Civil como el poder jurídico que permite usar, disfrutar, disponer y reivindicar un bien. Como quiera que esta definición legal se centra más bien en la descripción de las facultades que confiere el derecho de propiedad, una definición que creemos más apropiada es la que señala que la propiedad es el derecho que establece una plena asignación de un bien a una persona y que, por tanto, le permite proceder a voluntad con ella (potestad positiva) y excluir a los demás de su aprovechamiento (potestad negativa (págs. 184-185)

La propiedad sigue siendo un derecho absoluto porque, en comparación con todos los demás derechos reales, la propiedad da el poder total de las cosas. Como tal, la posesión es sólo el ejercicio de algunas de las facultades inherentes a la propiedad y las subdivisiones del dominio (usufructo, uso, etc.), autorizan también el ejercicio de sólo algunos atributos de la propiedad y las servidumbres son actos de mero uso en predio ajeno.

Avendaño (2011) refiere que el derecho de propiedad tiene cuatro caracteres, estos son:

Derecho real. - La propiedad da al dueño el derecho de persecución y preferencia. Asimismo, establece una relación directa o inmediata con las cosas.

Derecho exclusivo. - El derecho de propiedad es erga omnes, lo que significa que es volátil frente a terceros y excluye de su ámbito a cualquier otro titular.

Derecho absoluto. - El derecho de propiedad otorga al propietario todos los posibles derechos de propiedad (uso, disfrute, disposición y reivindicación), cualquier derecho distinto del derecho de propiedad que pueda atribuirse a un objeto. dividir este derecho.

Derecho perpetuo. - El derecho de propiedad no se extingue por el no uso del titular, sino sólo cuando el bien desaparece o cuando es abandonado. (págs. 104-106)

La Sunarp, (2002) señala que:

La transmisión del derecho a la propiedad en el Peru se realiza con el solo consenso ya que con solo este se llega a transferir el derecho a la propiedad de los bienes inmuebles , existen autores que no se encuentran de acuerdo con lo que indica la presente normativa con respecto a la transferencia de los bienes, ya que se señala que esta normativa es incoherente con respecto a la función que la propiedad debe cumplir, todo esto se da por el motivo de

que el contrato que se celebra no es cognoscible ante terceras personas, por tanto lo terceros no tienen cognoscibilidad de quien es el verdadero titular del derecho de aquella propiedad, para que con ello sean excluidos. Es así como “no solo se debe realizar lo que señala el artículo 940 del código civil Peruano, si no que aparte de ello se debe recurrir a inscribirse de manera inmediata la adquisición de la propiedad en el registro correspondiente”. (pág. 23)

SISTEMAS CLÁSICOS DE TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD

SISTEMA FRANCÉS

“Según el código francés de 1804, Código Napoleónico trascendental en las legislaciones civiles hispanoamericanas, nos indica que la propiedad de los inmuebles se transfiere como efecto de la estipulación, del consenso (consensus); la obligación de entregar se reputa idealmente ejecutada; La tradición que resulta luego del pacto es un acontecimiento que no transfiere el dominio, sino solo de poner al adquiriente en aptitud de servirse del bien. La obligación nace y muere sin solución de continuidad; hay por expresarlo un modo, una tradición de derecho implícita, la convención pone los riesgos del bien a cargo del acreedor convertido en propietario por el solo consentimiento. El sistema consensual parte de la base de que el derecho real nace directamente del mero consentimiento de las partes que contratan”.

SISTEMA ROMANO

“En Roma los contratos no transferían nunca la propiedad, la transmisión de los derechos reales sobre las cosas y, particularmente, el dominio, requería no solo el consentimiento de las partes, sino también la tradición, es decir la entrega material de la cosa. Se distinguía así entre el contrato propiamente dicho y la transmisión del derecho real. Para el primero, bastaba el acuerdo de voluntades; para la segunda era necesaria la tradición. La tradición obedecía a una razón de publicidad; se partía del concepto de que, interesando los derechos reales a toda la comunidad, la transmisión de ellos debía manifestarse por caracteres visibles y públicos, ya que

no es posible pedir el respeto de derechos que no se conocen. En suma, el derecho romano comprendió la importancia de la publicidad en materia de derechos reales y arbitro esta forma de publicidad que es la entrega de la cosa”.

SISTEMA ALEMÁN

“La transferencia de los inmuebles se realizaba en dos fases: el negocio jurídico y el acto traslativo del dominio. En Alemania prima el criterio de la “Ausflassung” que es un acuerdo abstracto de transmisión entre el adquirente y el enajenante. Según el código alemán y su doctrina comparada casi siempre existe un deber de emitir declaración de “Ausflassung” emanado de la relación causal básica, es por eso que el vendedor debe hacer todo lo posible y todo lo que esté al alcance de sus manos para conseguir la transmisión de propiedad, si se niega a emitir por su parte la declaración requerida, puede ser demandado en tal sentido. El “Ausflassung” también puede ser judicial y extrajudicial; será judicial cuando al igual que la “in iure cessio” era un juicio simulado; la adquirente demandada al enajenante la entrega de la cosa, este de allanaba a la demanda y el juez resolvía a favor del accionante entregándoles judicialmente la posesión; será extrajudicialmente cuando el contrato se perfecciona con la inscripción de la transmisión de la propiedad en el libro territorial. A este sistema se le conoce con el nombre del registro. El que compra una cosa quiere adquirirla no solo para aprovecharse de ella temporalmente, sino con carácter definitivo y excluyente y para disponer de ella; por lo tanto, con la sola entrega de la cosa el vendedor no ha cumplido su obligación totalmente: está obligado a proporcionar la propiedad sobre ella. La transmisión de la propiedad está regulada en el derecho de cosas”.

CUMPLIMIENTO DE PRESTACIONES

Las partes quedarán obligadas inmediatamente a la prestación de los servicios a que se obligan solidariamente, en estos contratos puros y simples de compraventa, o concurrentemente, cuando la prestación de una o ambas partes no esté sujeta o no a condición o fecha posterior de su actuación. Pero en todo caso, ninguna de las partes podrá exigir de la otra el cumplimiento de su cargo hasta que haya cumplido

lo que estaba obligado o estaba dispuesto a hacer, a menos que se le dé un plazo y un futuro para ello.

Torres y Salazar (2016) afirman que:

Un requisito fundamental para determinar la validez de un contrato recaído en una obligación de dar, hacer o no hacer, recae en el montículo de derechos y obligaciones que se crea en el propio acto, en virtud que su existencia está legitimada, eso significa que la prestación es acorde a ley por lo tanto nada impide su ejecución. (pág. 1)

En ese sentido, Barros (2009) señala que:

El objeto de un contrato se sostiene en fundamentarse como un instrumento de atribución a una serie de ámbitos, en un primer sentido es entendido, que el contrato se establece como una herramienta de negociación de riesgos netamente económicos, ejemplificando de esta manera el supuesto de un comprador y vendedor que acuerdan de forma cooperativa prestaciones que se pactan en el momento mismo de la celebración de un contrato. (pág. 154)

En la misma línea, Morales (2014), afirma que:

Los efectos que obligan en un contrato implican que los deudores cumplan con la debida prestación acordada, la misma que puede abarcar en supuestos de dar, hacer o no hacer alguna cosa, de tal modo, aunque esto parezca sencillo, es criticada por sus limitaciones, ya que solo señala las exigencias del deudor, sin tomar en cuenta el ámbito negocial desde un criterio del acreedor. (pág. 78)

Taboada (1988) señala que:

El objeto el acto jurídico, está destinado a la prestación, por lo tanto, debe tener un fin lícito, las partes persiguen su finalidad a través del mismo y no precisamente la cosa, esto afectará en la validez de un acto celebrado entre

las partes, eso significa que será nulo si el objeto no resulta posible a las partes o se constituye como indeterminable. (pág. 73)

Ahora que estamos ante una compraventa donde los beneficios son inmediatos, resulta evidente que, si una de las partes no ha cumplido con la prestación a la que ha obligado, resulta evidente que por el principio de la reciprocidad no se podrá exigir que el vendedor satisfaga su prestación entregando la cosa objeto del contrato. Pero esta situación no debe confundirse con el ejercicio de un gravamen por parte del vendedor al no haber traspasado su propiedad al comprador, se trata simplemente de una suspensión de la obligación de entregar hasta que el comprador esté satisfecho con el precio.

CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

El contrato de intermediación inmobiliaria es el negocio jurídico por el que una persona (cliente) encarga a un agente inmobiliario, la compra, venta o arrendamiento de un inmueble (vivienda, terreno, departamento, estacionamiento, etc.) bajo unas condiciones previamente pactadas. Esto es, el profesional tiene como objetivo facilitar la aproximación entre el comprador y el vendedor con el objetivo de que la compraventa se perfeccione.

El negocio jurídico es entendido en términos generales como un supuesto de hecho constituido por una o más manifestaciones de voluntad, con la finalidad de buscar un resultado práctico regulado por el ordenamiento jurídico. Para que el negocio jurídico se configure debe de cumplir con una serie de requerimientos, entre ellos se encuentran los elementos (manifestación de voluntad y causa o fin), los presupuestos (el sujeto y el objeto) y los requisitos de validez (capacidad de obrar, forma prescrita bajo sanción de nulidad, posibilidad física y jurídica del objeto, licitud del fin), todo ello con el fin de lograr un resultado práctico, y ante todo, producir efectos jurídicos buscados por las partes.

En principio, Mariño (2014) enfatiza que:

El negocio jurídico se desarrolla como un hecho jurídico simple que a su vez conforman supuestos de hecho, esta figura jurídica fue creada por la doctrina alemana, con la finalidad de producir efectos jurídicos, pues a través de este el sujeto va a regular sus intereses y el de los que celebran, no obstante, lo que se destaca es la vinculación entre varias declaraciones de voluntad que está dirigido a modificar, extinguir entre las partes una determinada situación jurídica. (pág. 1)

De acuerdo con lo señalado, Betti (2000), afirma que el negocio jurídico, es aquel acto en la cual un sujeto regula sus propios intereses en las relaciones con otros, esto es el denominado acto de la autonomía privada, y al que el derecho relaciona los efectos más acordes a la función económico social que caracteriza su tipo. (pág. 57)

Del mismo modo, Betti (2000), refiere que:

La estructura del negocio jurídico se encuentra comprendido tanto en el contenido como en la forma, es decir, como se muestra frente a los demás en la vida de relación: su figura exterior como contenido, es aquel negocio, intrínsecamente considerado, su supuesto de hecho interior, la cual representa conjuntamente, fórmula, palabra y significado. (pág. 109)

Romero (2013) postula que:

No existe negocio jurídico como tal, si no, solamente tipos concretos de actos reconocidos por el ordenamiento jurídico como lo son la compraventa, cesión de crédito, matrimonio, etc. Todos ellos están comprendidos en la abstracción del negocio jurídico. (pág. 69)

Siguiendo con la idea, Romero (2013) establece que. de acuerdo con lo establecido por la teoría general del negocio jurídico, no puede existir tal negocio sin que de manera previa exista un acto jurídico, lo que significa que este último es el género y el primero es la especie. (pág. 74)

De acuerdo lo dicho por Albadalejo (1993), afirma que:

El negocio jurídico es considerado un instrumento en el sentido que facilita la autonomía privada, con la finalidad que los sujetos regulen por sí mismos sus propios intereses y relaciones según su voluntad. No obstante, el declarante no se limita a querer lo que está manifestando, sino que su declaración es de una voluntad imperativa. y el derecho concede a dicha voluntad expresada, eficacia reguladora. Es él quien hace lo querido por el sujeto, una reglamentación, convirtiendo en *lex privata* el conjunto de cláusula en que lo requerido queda expresado. (pág. 33)

A juicio de, Taboada (2002) afirma que:

Los negocios jurídicos se consideran ineficaces cuando nunca han producido efectos jurídicos, o de tal modo que, habiendo producido dichos efectos, dejan de producirlos de manera posterior por la existencia de una causal sobreviniente a la celebración del mismo negocio. En ese sentido, existen dos tipos de ineficacia negocial: la ineficacia inicial u originaria. (pág. 297)

De acuerdo con Cifuentes (2004), señala que, los negocios jurídicos, a diferencia de las normas que son fuentes del derecho normativo, no constituyen el orden jurídico del todo y para todos, sino que operan dentro de su ámbito haciendo de manera específicas regulaciones entre sujetos, con destino preciso y objeto determinado. (pág. 336)

Al mismo tiempo, Roque (2008) señala que:

La contextualización del negocio jurídico no está sujeto a que el individuo disponga algo, sino que declara aquello que realmente desea, en esesentido, implica un vínculo de intereses de las partes celebrantes en relación con los otros, asimismo como segundo punto, engloba el acuerdo mutuo de voluntades donde las partes buscan conseguir un determinado resultado que a la luz del Derecho requiere ser tutelado. (pág. 61)

Del mismo modo, De Castro y Bravo (1985) afirman que:

El negocio jurídico está basado en un término técnico para el Derecho privado con origen en los pandectistas alemanes y que actualmente se sitúa, tanto incluso que su definición se encuentra incrementada sin necesidad de recurrir a los textos legales, su conceptualización va en compatibilidad con los ordenamientos jurídicos de otros países. (págs. 22,23)

Añadiendo lo dicho con anterioridad, Flores (2013) explica que:

El negocio jurídico es el vínculo de voluntades, pues se introduce a los efectos jurídicos, por tal motivo que su finalidad recae en base de los derechos subjetivos, no obstante, en el ordenamiento jurídico Italiano no se asignan dicho término, por lo que lleva sumergido la definición del contrato que implica la creación, modificación y extinción de una determinada relación jurídica. (pág. 2)

Es muy importante recordar que, al contratar a un agente inmobiliario, la transacción será segura ya que estos profesionales son más conscientes de la situación actual del mercado. Además, se encargan de publicitar propiedades idóneas, investigar y analizar perfiles de candidatos, entre otros para la compra o alquiler de inmuebles.

DERECHO COMPARADO- COMPRAVENTA

Colombia

En el caso de Colombia, se ha regulado en el artículo 1340 al 1346 del Código de Comercio, el corretaje en general, de ello se llevan a cabo celebraciones de contratos de corretaje de propiedades; sin embargo, “la falta de reglamentación específica respecto al corretaje inmobiliario permite que los clientes en algunas ocasiones incumplan con el pago de las comisiones pactadas con los agentes o corredores”. “El contrato de corretaje inmobiliario en Colombia es una actividad comercial, que en la actualidad contiene todavía parte de muchos aspectos inestables e inconclusos, por la legislación y sus decretos, hasta la concepción y definición de este”.

Chile

“En el caso de Chile, la actividad de la intermediación puede ejercerlo cualquiera, puesto que se anuló la regulación existente, la Ley de Registro Nacional de Corredores de Propiedades 18.796 en 1986. Desde ese entonces se estableció que esta actividad puede ser desempeñada por cualquier ciudadano sin ninguna exigencia específica y sin límites. Existen diferentes cursos y diplomados de corretaje que te dan la posibilidad de desarrollarte como agente inmobiliario en Chile”.

España

“Claro es el de España, donde el ejercicio del agente inmobiliario se ha hecho menos exigente con el tiempo, antes se solía contar con un título o pertenecer a un colegio profesional para su ejercicio. En la actualidad, en el año 2000 se dictó el Real Decreto 4/2000, de Medidas Urgentes de Liberalización en el Sector Inmobiliario y Transportes, el cual, en su artículo 3, sobre condiciones para el ejercicio de la actividad de intermediación inmobiliaria, dispuso que las actividades enumeradas en el artículo 1 del Decreto 3248/1969, pueden ser ejercidas libremente sin necesidad de estar en posesión de título alguno ni de pertenecer a ningún Colegio oficial”.

MARCO HISTORICO

DERECHO ROMANO

“La compraventa romana es un contrato mediante el cual una persona, denominada vendedor (venditor), hace entrega de una cosa (merx) a otra persona, denominada comprador (emptor) a cambio de un precio (pretium). El contrato de compraventa se configura como un contrato consensual, pues requiere del consentimiento de ambas partes; así como un contrato perfectamente sinalagmático, dado que genera obligaciones recíprocas para ambos contratantes, asumiendo el vendedor la obligación de entregar la cosa y el comprador de pagar su precio. Dada la formalidad que caracteriza al Derecho Romano, particularmente en sus periodos arcaico y

clásico, como veremos, el mero consentimiento no era bastante para la perfección del contrato, siendo necesaria la concurrencia de formalidades adicionales que difieren en función de la clasificación del bien objeto de la compraventa ante el que nos encontremos, así como del periodo histórico analizado. Estas particularidades se examinan en los sucesivos apartados, empezando por la compraventa en el periodo arcaico, a la que sigue la compraventa en el periodo clásico, para finalizar con la regulación de este contrato en el periodo postclásico y justiniano. Las diferencias de los caracteres y elementos de la compraventa en estos tres periodos justifican, en definitiva, su análisis por separado”.

MARCO JURIDICO

CODIGO CIVIL

Artículo 885.- Bienes inmuebles

Son inmuebles:

“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, canteras y depósitos de hidrocarburos”.

“Las naves y embarcaciones”.

“Los diques y muelles”.

Derogado.

“Las concesiones para explotar servicios públicos”.

“Las concesiones mineras obtenidas por particulares”.

Derogado.

“Los derechos sobre inmuebles inscribibles en el registro”.

“Los demás bienes a los que la ley les confiere tal calidad”.

LEY Nº 29080

Artículo 1.- Objeto

“La presente norma tiene por objeto reglamentar la Ley Nº 29080, Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, en adelante la Ley”.

Artículo 4.- Funciones

VIVIENDA, a través de la Dirección General de Políticas y Regulación en Vivienda y Urbanismo - DGPRVU, ejerce las siguientes funciones:

“Inscribir en el Registro al Agente Inmobiliario”.

“Emitir o denegar la constancia de inscripción o de renovación, y cancelar la inscripción, de acuerdo con lo establecido en el Reglamento”.

“Organizar, administrar y actualizar el Registro”.

“Diseñar, desarrollar e implementar el sistema informático que permita el funcionamiento del Registro y la publicidad de la información que contiene”.

“Verificar la autenticidad y veracidad de las declaraciones y documentos proporcionados por el solicitante, de acuerdo con lo previsto en el artículo 32 de la Ley Nº 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General”.

“Celebrar convenios con universidades públicas, privadas, o institutos educativos de nivel superior que impartan cursos afines a la Gestión Inmobiliaria, a fin de facultarlos al dictado del Curso de Especialización para Agente Inmobiliario”.

“Autorizar el dictado de cursos de capacitación y de actualización respecto a temas relacionados a la gestión e intermediación inmobiliaria”.

“Verificar y supervisar, a través de visitas inopinadas, el cumplimiento de los requisitos, el correcto dictado de las clases y otros aspectos relacionados con el desarrollo del Curso de Especialización para Agente Inmobiliario”.

“Supervisar las operaciones inmobiliarias de intermediación que realiza el Agente Inmobiliario”.

“Conducir el procedimiento sancionador seguido al Agente Inmobiliario y, de ser el caso, aplicar las sanciones administrativas establecidas en la Ley”.

Artículo 20.- Derechos del Agente Inmobiliario

El Agente Inmobiliario tiene los siguientes derechos:

“Obtener la inscripción y renovación correspondiente ante el Registro, cuando cumpla con los requisitos establecidos en el Reglamento”.

“Suscribir con el intermediado el Contrato de Intermediación Inmobiliaria”.

“Recibir del intermediado la contraprestación económica, conforme a lo establecido en el Contrato de Intermediación Inmobiliaria”.

“Agruparse en algún tipo de persona jurídica o forma asociativa, con el fin de perfeccionar, fortalecer y difundir la actividad de Agente Inmobiliario”.

Artículo 21.- Deberes del Agente Inmobiliario

El Agente Inmobiliario tiene los siguientes deberes:

“Inscribirse en el Registro para ejercer como Agente Inmobiliario y renovar su inscripción, cuando corresponda”.

“Celebrar por escrito un Contrato de Intermediación Inmobiliaria en el que se detalle como mínimo la(s) operación(es) de intermediación inmobiliaria(s) a realizar”.

“Cumplir las cláusulas estipuladas en el Contrato de Intermediación Inmobiliaria”.

“Ejercer con idoneidad, honestidad y ética profesional sus funciones inmobiliarias, y proteger los intereses legales y financieros de los intermediados”.

“Estar presente en la firma del(los) contrato(s) que se celebre(n) como consecuencia de la operación(es) inmobiliaria(s) de intermediación y cuando se entreguen los inmuebles objeto de la(s) misma(s)”.

“Mantener en confidencialidad la operación de intermediación inmobiliaria en la que interviene”.

“Consignar el número de Registro en todos los trámites que realice como Agente Inmobiliario”.

“Estar en constante capacitación y mantenerse actualizado en diversos temas relacionados con operaciones inmobiliarias de intermediación durante el tiempo de vigencia de su inscripción”.

“Proporcionar a la Unidad de Inteligencia Financiera, la información a que se refiere el artículo 3 de la Ley N° 27693, Ley que crea la Unidad de Inteligencia Financiera - Perú, conforme a lo dispuesto en el inciso j) del artículo 3 de la Ley N° 29038, Ley que incorpora la Unidad de Inteligencia Financiera del Perú (UIF-PERÚ) a la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS)”.

“Cumplir con las disposiciones previstas en la Ley y el Reglamento”.

Artículo 22.- Deberes de los intermediados

El intermediado tiene los siguientes deberes:

“Suscribir con el Agente Inmobiliario el Contrato de Intermediación Inmobiliaria”.

“Entregar al Agente Inmobiliario la contraprestación económica pactada, conforme a lo acordado en el Contrato de Intermediación Inmobiliaria”.

“Proporcionar al Agente Inmobiliario la documentación necesaria para el correcto desarrollo de las operaciones inmobiliarias de intermediación”.

“Actuar de buena fe respecto a todas las obligaciones asumidas con la firma del Contrato de Intermediación Inmobiliaria”.

Artículo 23.- Prohibición

“Las personas naturales o jurídicas que como parte del giro de un negocio o que de forma habitual realizan gestiones inmobiliarias, están prohibidas de realizar operaciones inmobiliarias de intermediación si es que no están inscritas en el Registro del Agente Inmobiliario”.

1.2 Investigaciones

Investigaciones Nacionales

Torres (2020), quien presento su tesis titulada “Relación entre el Agente Inmobiliario Registrado según Ley 29080 y la seguridad jurídica del sector inmobiliario - Trujillo 2017”, ante la Universidad Nacional de Trujillo, con la finalidad de optar el grado académico de Maestro en Ciencias Económicas, para lo que se planteó como objetivo general determinar la relación que existe entre el Agente Inmobiliario Registrado según la Ley 29080 y la seguridad jurídica del sector inmobiliario – Trujillo 2017, planteando para ello una investigación de base descriptivo, cuantitativo, correlacional y de corte transversal, planteando una población muestral de 50 intermediados que hicieron uso o no del servicio de un Agente Inmobiliario Registrado; llegando a la conclusión de que si existe relación directa en un nivel medio entre la variable independiente, uso del Agente Inmobiliario Registrado y la variable dependiente de la seguridad jurídica percibida en las transacciones inmobiliarias.

Penagos & Urbina (2019); quien presento la tesis titulada “Modelo de negocio para validar el emprendimiento de un sistema inmobiliario de soluciones digitales para el agente inmobiliario certificado”; con la finalidad de optar el grado de bachiller en Administración y Marketing, planteando para ello como objetivo el plantear el modelo de negocio para validar el emprendimiento de un sistema inmobiliario de soluciones digitales para el agente inmobiliario certificado, para ello se realizó una investigación netamente técnica, llegando a la conclusión de que los Agentes Inmobiliarios Certificados reconocen que actualmente el mercado no cuenta con sistemas integrados que les permiten contar con todas las herramientas para potenciar su labor de gestión inmobiliaria. Asimismo, nos comentan que las pocas plataformas que hay existen no son amigables como lo que nuestra propuesta les ofrece.

Investigaciones Internacionales

Cachaga (2014); quien presento la tesis titulada “Análisis del Mercado Inmobiliario en Bolivia” ante la Universidad Mayor de San Andrés, a fin de optar el grado de Licenciado en Economía; planteándose como objetivo el determinar el impacto de las variables fundamentales (ingreso de las familias, tasa de interés hipotecaria, costos de construcción, costo de oportunidad, tipo de cambio nominal y crecimiento poblacional) sobre el precio de la vivienda de equilibrio de largo plazo; planteándose una investigación de enfoque cuantitativo, de método deductivo – correlacional. Llegándose a la conclusión de que la dinámica del mercado inmobiliario en los últimos años ha venido determinada por las siguientes variables fundamentales; por el lado de la demanda se observó que esta fue impulsada por un mayor ingreso de las familias bolivianas, dado un panorama de la actividad económica favorable que incrementó considerablemente el PIB per cápita, asimismo las tasas de interés hipotecarias y de los depósitos a plazo fijo (DPF) afectarían inversamente a la demanda, respecto a la tasa de interés hipotecaria.

Ulloa & Salazar (2014), quien presento la tesis titulada “La protección al consumidor en la compra de una vivienda en verde” ante la Universidad de Chile, a fin de optar el grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales; planteándose para ello como objetivo general el sistematizar la respuesta de la regulación ante las vulneraciones más comunes a los derechos del consumidor en el proceso de la compra de una vivienda en verde, para ello se plateo una investigación básica, llegándose a la conclusión de que a pesar de ser en Chile la compra en verde el principal mecanismo de adquisición de una vivienda, no hay un cuerpo orgánico y consistente que regule esta situación y proteja los intereses de los adquirentes.

1.3 Marco Conceptual

COMPRAVENTA

“La compraventa es un contrato consensual, bilateral, oneroso y típico mediante el cual un sujeto se obliga a transferir la propiedad sobre un bien a favor de otro sujeto a cambio de que este último le pague un precio en dinero. Es decir, es un contrato cuya causa es la transmisión del derecho de propiedad”

CONTRATO

“El contrato es un mecanismo ideado por el ser humano para crear obligaciones, es por eso la exigencia de su ejecución, es decir, su obligatoriedad. Se ve al contrato como un medio para la realización de un bien individual o social, como sería, por ejemplo, el bienestar de las partes o la eficiencia económica”.

GESTIÓN INMOBILIARIA:

“La gestión inmobiliaria se trata básicamente se llevar un control en todos los movimientos que se puedan realizar en una empresa de estas características”.

INMOBILIARIA:

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

CAPÍTULO II:

EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Planteamiento del problema

2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática.

La Ley N° 29080, crea lo que, ahora denominados el Registro de Agentes Inmobiliarios, ello con un afán de reconocimiento del boom inmobiliario y lo que ello representa dentro de la necesidad de un campo que no había sido explotado en nuestro país, para que el agente inmobiliario pueda ser registrado, previamente debe de cumplir una serie de requisitos determinados en la ley mencionada, así como en su reglamento.

El agente inmobiliario, es aquella persona que tiene como actividad principal, la intermediación en el proceso de arrendamiento o compra venta de inmuebles, ello previamente bajo la contratación de un agente, por medio de un contrato de intermediación inmobiliaria.

La participación del agente inmobiliario, es de alguna forma la seguridad que se ejerce dentro de una transacción inmobiliaria, donde se encuentra un sujeto como propietario, y otro sujeto que surte como un adquirente, que será el comprador o arrendatario.

Dentro de este contexto, es menester señalar los constantes casos de estafas en la compra venta de inmuebles, en la que terceros venden propiedades ajenas, o que estos terceros, bajo artimañas venden las propiedades sin autorizaciones, pero con apariencia de ley, ya que los registros de nuevos propietarios, se inscriben ante SUNARP.

La participación del agente inmobiliario de manera obligatoria en las transacciones de compra venta de inmuebles, surtirá con una suerte de agregado de seguridad jurídica de estas transacciones, como una especie de seguro, que coadyuvará a la labor notarial que validación de actos jurídicos, pero con mayor interés en la transacción inmobiliaria.

Es preciso indicar, que si bien es cierto las nuevas tecnologías pueden conllevar a realizar operaciones jurídicas mas rápidas, y con mayor seguridad, es también cierto que estas tecnologías pueden ser utilizadas de manera fraudulenta, con el afán de obtener ganancias económicas, sin importar la ilegalidad y mucho menos si se está cometiendo un ilícito.

Las transacciones inmobiliarias, por medio de agentes inmobiliarios, no solo otorgan seguridad a la transacción, sino también a las partes comprometidas en este asunto, dando veracidad a las personas intervinientes, y ante cualquier problema, es el agente quien intervendrá.

2.1.2 Antecedentes Teóricos

AGENTE INMOBILIARIO

Agente inmobiliario es “Persona natural o jurídica que realiza operaciones inmobiliarias relacionadas con la compraventa, arrendamiento, fideicomiso, así como la administración comercialización y consultoría sobre estos, a cambio de una contraprestación económica”. Es una entidad, tanto física como jurídica, que presta sus servicios como intermediario entre un vendedor y un comprador con el fin de asesorar a cualquiera de las partes en las transacciones inmobiliarias que deseen realizar. También se puede decir que un agente inmobiliario es un corredor de bienes raíces, allanando el camino para las negociaciones inmobiliarias, brindando seguridad jurídica en base a su experiencia jurídica en bienes raíces, avalúo inmobiliario, mercadeo, etc.

FACILITAR EL PROCESO DE COMPRAVENTA

Como parte del proceso formal de compraventa de bienes inmuebles, inicialmente es concebible que la simple firma de un simple "acuerdo verbal" represente la buena voluntad de las partes involucradas, sin embargo, recomendamos que cada acuerdo se refleje en un documento escrito y además adquiere la calidad de "documento público" por lo que el "contrato escrito" debe presentarse al notario, junto con algunos otros documentos necesarios que confirman el proceso de compraventa, al notario después de confirmar la venta, presentar las secciones pertinentes del registro público y recibir tanto la seguridad jurídica como promocional necesaria. Con esta finalidad, la compraventa deberá atravesar un proceso que consta de 4 pasos:

CONTRATO VERBAL – ACUERDO CONSENSUAL. – “Cuando las partes participantes se ponen de acuerdo en aspectos básicos de la transferencia tales como el precio, la forma de pago, la entrega, entre otros”.

MINUTA – CONTRATO ESCRITO. – “Es un documento privado elaborado y firmado por un abogado en la que se solicita al notario elevar a Escritura Pública el documento que se le remite, en base al acuerdo verbal previo, estableciéndose las condiciones formales para la adquisición del bien”.

ESCRITURA PÚBLICA. – “Es un documento público protocolar, elaborado por un Notario. A través de ella se certifica de manera indubitable algún acto o contrato en particular, en nuestro caso en concreto, la compraventa de bien inmueble”.

REGISTROS PÚBLICOS – INSCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD INMUEBLE. - “Es necesario que finalice el proceso de compraventa con la “inscripción registral” de la propiedad en la Partida Registral correspondiente (al inmueble), ya que así será público el acto de compraventa y el comprador será reconocido como propietario frente a cualquier tercero y no perderá esta calidad (de propietario) sino hasta una nueva inscripción registral de titularidad de dominio en la misma partida”.

GESTIÓN INMOBILIARIA

Domínguez (2005) nos dice que:

Una inmobiliaria, como sustantivo, es un lugar físico, un local, que se dedica a comprar, vender o alquilar inmuebles, contactando a las partes interesadas (comprador-vendedor, propietario-inquilino) para concretar los negocios en forma segura, a cambio de una comisión. Para estar a cargo de una inmobiliaria se requiere contar con estudios superiores, y en general, el título de martillero público. En la inmobiliaria, se promocionan las propiedades en venta y suelen redactarse los boletos de compraventa de inmuebles y requerirse informes al registro de la Propiedad para saber si el bien está en condiciones de ser transferido de un dueño a otro (si el propietario no está inhibido para disponer de sus bienes, o si el inmueble no está embargado o hipotecado). (pág. sp)

Krajewski, (2010) afirma que:

Una inmobiliaria es una compañía dedicada a la compra y venta de propiedades, tales como casas, departamentos, oficinas, locales, entre otros. Generalmente un comprador y un vendedor se ponen en contacto con ellos para entrar en las negociaciones correspondientes. La compañía, en ese sentido, actúa de mediador entre ambos. Si la venta se concreta, la inmobiliaria recibe una comisión. (pág. 2)

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES

Así pues, el contrato según Díez-Picazo y Ponce de León (2004) contienen lo siguiente:

Cada contrato puede producir un beneficio y el conjunto de contratos un beneficio promediado. Es obvio que el beneficio se obtiene cuando el precio o contraprestación que se obtiene por una cosa o por un servicio excede del costo de esa cosa o de ese servicio, incluyendo en el costo los elementos adicionales o auxiliares que es preciso poner en pie para hacer posible la ejecución de la prestación. (pág. 8)

Por consiguiente, añade López Santa María (1985):

En efecto, una de las principales funciones que le asignamos al contrato hoy, es la de ser una herramienta para la organización y previsión de nuestro futuro. Pero en las sociedades incapaces de abstracción conceptual, los individuos no podían disociar el presente y el futuro, por lo que el contrato, más que un vínculo de interés principalmente económico era una alianza total y mística; un cambio de estado, análogo al parentesco. (pág. 123)

Morales Moreno (2014), añade la existencia de un efecto de un cumplimiento obligatorio:

El efecto obligacional implica que el contrato exige del deudor ciertos deberes de conducta (la prestación), que pueden consistir en dar, hacer o no hacer alguna cosa (la prestación). Esta construcción, aunque pueda parecer bastante clara, se critica por ser limitada, pues sólo contempla los deberes de conducta específicos del deudor, sin considerar la vinculación contractual desde la perspectiva del acreedor (desde la satisfacción de su interés). (pág. 78)

El Contrato como acto jurídico

Técnicamente hablando el contrato es un acto jurídico o, empleando una terminología más reciente, un acto jurídico negocial (Espinoza Espinoza , 2010), esto es, un acto de voluntad privada que reúne todos los elementos esenciales de aquel, y también todos los elementos esenciales y particulares del contrato específico de que se trate. (Muro Rojo , 2016)

Los sujetos las (partes) y su capacidad

En el Código Civil no se refiere textualmente a las partes o sujetos procesales o contratantes, ya que dicha norma está pensada para ser aplicada a cualquier acto jurídico en general y no solo a los contratos, por ello se utiliza el término más

genérico agente (ciertamente, en el Código Civil se emplea el término agente en catorce ocasiones; siete de ellas para referirse a quien interviene en un acto jurídico). Pero hablando del contrato este agente, o estos agentes, son sujetos que contratan, es decir, las partes.

Bajo esta premisa, el catedrático y abogado Chipana (2019) estima que:

La capacidad de ejercicio puede presentarse de manera restringida o total, aunque su discusión se centra en el discernimiento que alcanza un sujeto a una determinada edad, lo cierto es que no existe un acuerdo respecto a una edad biológica necesaria para demostrar la capacidad de discernimiento, aunque la norma sí determina respecto a los supuestos contratos a realizar por personas con capacidad de ejercicio restringida. (págs. 118,119)

TRANSMISIÓN DE PROPIEDAD

La propiedad es la potestad o facultad otorgada por ordenamiento jurídico, para que la posesión sobre un objeto sea reconocida erga omnes. Al ser reconocido este derecho, el propietario pasa a tener una serie de atribuciones, tales como el goce, el uso, y el abuso de este en las actividades con el bien.

Dice Jorge Avendaño Valdez (2003) que:

La propiedad puede ser analizada desde muchos puntos de vista: histórico, sociológico, económico, antropológico, político, etc., desde el punto de vista jurídico, la propiedad no sólo es el más importante de los derechos reales, sino sobre todo un poder jurídico, hay el poder de la fuerza, el poder político, el poder bélico. En este caso es un poder que nace del Derecho. Recae sobre un bien o sobre un conjunto de bienes, ya sean corporales (cosas) o incorporales (derechos). Cuatro atributos o derechos confieren la propiedad a su titular: usar, disfrutar, disponer y reivindicar. (pág. 187)

Hedeman (1955) nos dice que:

La propiedad se materializa usualmente en el aprovechamiento del bien por su titular, pero se concreta como derecho en el momento de la agresión exterior, en la posibilidad de excluir a los demás. Esto no es un atributo característico de la propiedad, ya que se afirma que "todo derecho se galvaniza por su violación". (pág. 14)

Westerman (2011) afirma que:

El derecho de propiedad es enunciado en nuestro sistema en el artículo 923 del Código Civil como el poder jurídico que permite usar, disfrutar, disponer y reivindicar un bien. Como quiera que esta definición legal se centra más bien en la descripción de las facultades que confiere el derecho de propiedad, una definición que creemos más apropiada es la que señala que la propiedad es el derecho que establece una plena asignación de un bien a una persona y que, por tanto, le permite proceder a voluntad con ella (potestad positiva) y excluir a los demás de su aprovechamiento (potestad negativa (págs. 184-185)

SISTEMAS CLÁSICOS DE TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD

SISTEMA FRANCÉS

“Según el código francés de 1804, Código Napoleónico trascendental en las legislaciones civiles hispanoamericanas, nos indica que la propiedad de los inmuebles se transfiere como efecto de la estipulación, del consenso (consensus); la obligación de entregar se reputa idealmente ejecutada; La tradición que resulta luego del pacto es un acontecimiento que no transfiere el dominio, sino solo de poner al adquirente en aptitud de servirse del bien. La obligación nace y muere sin solución de continuidad; hay por expresarlo un modo, una tradición de derecho implícita, la convención pone los riesgos del bien a cargo del acreedor convertido en propietario por el solo consentimiento. El sistema consensual parte de la base de que el derecho real nace directamente del mero consentimiento de las partes que contratan”.

SISTEMA ROMANO

“En Roma los contratos no transferían nunca la propiedad, la transmisión de los derechos reales sobre las cosas y, particularmente, el dominio, requería no solo el consentimiento de las partes, sino también la tradición, es decir la entrega material de la cosa. Se distinguía así entre el contrato propiamente dicho y la transmisión del derecho real. Para el primero, bastaba el acuerdo de voluntades; para la segunda era necesaria la tradición. La tradición obedecía a una razón de publicidad; se partía del concepto de que, interesando los derechos reales a toda la comunidad, la transmisión de ellos debía manifestarse por caracteres visibles y públicos, ya que no es posible pedir el respeto de derechos que no se conocen. En suma, el derecho romano comprendió la importancia de la publicidad en materia de derechos reales y arbitro esta forma de publicidad que es la entrega de la cosa”.

SISTEMA ALEMÁN

“La transferencia de los inmuebles se realizaba en dos fases: el negocio jurídico y el acto traslativo del dominio. En Alemania prima el criterio de la “Ausflassung” que es un acuerdo abstracto de transmisión entre el adquirente y el enajenante. Según el código alemán y su doctrina comparada casi siempre existe un deber de emitir declaración de “Ausflassung” emanado de la relación causal básica, es por eso que el vendedor debe hacer todo lo posible y todo lo que esté al alcance de sus manos para conseguir la transmisión de propiedad, si se niega a emitir por su parte la declaración requerida, puede ser demandado en tal sentido. El “Ausflassung” también puede ser judicial y extrajudicial; será judicial cuando al igual que la “in iure cessio” era un juicio simulado; la adquirente demandada al enajenante la entrega de la cosa, este de allanaba a la demanda y el juez resolvía a favor del accionante entregándoles judicialmente la posesión; será extrajudicialmente cuando el contrato se perfecciona con la inscripción de la transmisión de la propiedad en el libro territorial. A este sistema se le conoce con el nombre del registro. El que compra una cosa quiere adquirirla no solo para aprovecharse de ella temporalmente, sino con carácter definitivo y excluyente y para disponer de ella; por lo tanto, con la sola

entrega de la cosa el vendedor no ha cumplido su obligación totalmente: está obligado a proporcionar la propiedad sobre ella. La transmisión de la propiedad está regulada en el derecho de cosas”.

CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

El negocio jurídico es entendido en términos generales como un supuesto de hecho constituido por una o más manifestaciones de voluntad, con la finalidad de buscar un resultado práctico regulado por el ordenamiento jurídico. Para que el negocio jurídico se configure debe de cumplir con una serie de requerimientos, entre ellos se encuentran los elementos (manifestación de voluntad y causa o fin), los presupuestos (el sujeto y el objeto) y los requisitos de validez (capacidad de obrar, forma prescrita bajo sanción de nulidad, posibilidad física y jurídica del objeto, licitud del fin), todo ello con el fin de lograr un resultado práctico, y ante todo, producir efectos jurídicos buscados por las partes.

En principio, Mariño (2014) enfatiza que:

El negocio jurídico se desarrolla como un hecho jurídico simple que a su vez conforman supuestos de hecho, esta figura jurídica fue creada por la doctrina alemana, con la finalidad de producir efectos jurídicos, pues a través de este el sujeto va a regular sus intereses y el de los que celebran, no obstante, lo que se destaca es la vinculación entre varias declaraciones de voluntad que está dirigido a modificar, extinguir entre las partes una determinada situación jurídica. (pág. 1)

De acuerdo con lo señalado, Betti (2000), afirma que el negocio jurídico, es aquel acto en la cual un sujeto regula sus propios intereses en las relaciones con otros, esto es el denominado acto de la autonomía privada, y al que el derecho relaciona los efectos más acordes a la función económico social que caracteriza su tipo. (pág. 57)

Romero (2013) postula que:

No existe negocio jurídico como tal, si no, solamente tipos concretos de actos reconocidos por el ordenamiento jurídico como lo son la compraventa, cesión de crédito, matrimonio, etc. Todos ellos están comprendidos en la abstracción del negocio jurídico. (pág. 69)

2.1.3 Definición del Problema

Problema General

- ¿De qué manera se relaciona la obligatoria participación del agente inmobiliario con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021?

Problemas Específicos

- a) ¿De qué manera se relaciona el deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021?
- b) ¿De qué manera se relaciona la gestión inmobiliaria con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021?
- c) ¿De qué manera se relaciona la mediación de compraventa con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021?

2.2 Finalidad y Objetivos de la Investigación

2.2.1 Finalidad

Buscamos medir la relación existente entre la obligatoria participación del agente inmobiliario con el contrato de compraventa de inmuebles, considerando que para nosotros el primero de los mencionados, debe de tener una participación constante y obligatoria dentro de los procedimientos de compraventa de inmuebles.

2.2.2 Objetivo general y específicos

Objetivo General

- Determinar de qué manera se relaciona la obligatoria participación del agente inmobiliario con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Objetivos Específicos

- a) Determinar de qué manera se relaciona el deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.
- b) Determinar de qué manera se relaciona la gestión inmobiliaria con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.
- c) Determinar de qué manera se relaciona la mediación de compraventa con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

2.2.3 Delimitación del estudio.

Delimitación Espacial: Consideramos a la ciudad de Lima, como nuestro espacio de investigación.

Delimitación Social: En este caso, consideramos a abogados especialistas en derecho civil y derecho registral notarial.

Delimitación Temporal: Año 2021.

Delimitación Conceptual: Nos centraremos en los temas señalados en el problema general, así como problemas específicos.

2.2.4 Justificación e importancia del estudio.

En referencia: Considerando lo planteado en la descripción de la realidad problemática, es necesario realizar un análisis de las variables planteadas en el problema general, y que se encuentran también señaladas en el objetivo general, toda vez que las respuestas al problema yacen en su estudio, y que ya fue objeto de análisis en el marco teórico.

Conveniencia: El crecimiento del mercado inmobiliario, ha hecho notar las falencias que tienen nuestro sistema jurídico respecto de estos casos, de tal forma que se han importado hechos jurídicos de otras legislaciones que se acomoden a nuestra realidad, tal como la propiedad horizontal, aunque este último no sea el caso de nuestra investigación, en ese sentido es que consideramos que el agente inmobiliario debe de asumir mayor protagonismo en las transacciones inmobiliarias, con el afán de dar protección a las partes.

Relevancia social: Proteger a las partes contratantes en las transacciones inmobiliarias.

Implicaciones prácticas: Como lo mencionamos, las constantes transacciones inmobiliarias en contra de las buenas costumbres y contra el orden jurídico, ha llevado a que busquemos garantizar y prevenir actos ilegales, por lo que los agentes inmobiliarios, asumirían una posición no solo de intermediarios, sino también de agente que busca prevenir cualquier hecho ilegal.

Valor teórico: Aportar definiciones sobre las variables planteadas.

Utilidad metodológica: Se aplicará la encuesta, como método de recolección de datos.

2.3 Hipótesis y Variables

2.3.1 Supuestos teóricos

AGENTE INMOBILIARIO

Agente inmobiliario es “Persona natural o jurídica que realiza operaciones inmobiliarias relacionadas con la compraventa, arrendamiento, fideicomiso, así como la administración comercialización y consultoría sobre estos, a cambio de una contraprestación económica”. Es una entidad, tanto física como jurídica, que presta sus servicios como intermediario entre un vendedor y un comprador con el fin de asesorar a cualquiera de las partes en las transacciones inmobiliarias que deseen realizar. También se puede decir que un agente inmobiliario es un corredor de bienes raíces, allanando el camino para las negociaciones inmobiliarias, brindando seguridad jurídica en base a su experiencia jurídica en bienes raíces, avalúo inmobiliario, mercadeo, etc.

FACILITAR EL PROCESO DE COMPRAVENTA

Como parte del proceso formal de compraventa de bienes inmuebles, inicialmente es concebible que la simple firma de un simple "acuerdo verbal" represente la buena voluntad de las partes involucradas, sin embargo, recomendamos que cada acuerdo se refleje en un documento escrito y además adquiere la calidad de "documento público" por lo que el "contrato escrito" debe presentarse al notario, junto con algunos otros documentos necesarios que confirman el proceso de compraventa, al notario después de confirmar la venta, presentar las secciones pertinentes del registro público y recibir tanto la seguridad jurídica como promocional necesaria. Con esta finalidad, la compraventa deberá atravesar un proceso que consta de 4 pasos:

CONTRATO VERBAL – ACUERDO CONSENSUAL. – “Cuando las partes participantes se ponen de acuerdo en aspectos básicos de la transferencia tales como el precio, la forma de pago, la entrega, entre otros”.

MINUTA – CONTRATO ESCRITO. – “Es un documento privado elaborado y firmado por un abogado en la que se solicita al notario elevar a Escritura Pública el documento que se le remite, en base al acuerdo verbal previo, estableciéndose las condiciones formales para la adquisición del bien”.

ESCRITURA PÚBLICA. – “Es un documento público protocolar, elaborado por un Notario. A través de ella se certifica de manera indubitable algún acto o contrato en particular, en nuestro caso en concreto, la compraventa de bien inmueble”.

REGISTROS PÚBLICOS – INSCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD INMUEBLE. - “Es necesario que finalice el proceso de compraventa con la “inscripción registral” de la propiedad en la Partida Registral correspondiente (al inmueble), ya que así será público el acto de compraventa y el comprador será reconocido como propietario frente a cualquier tercero y no perderá esta calidad (de propietario) sino hasta una nueva inscripción registral de titularidad de dominio en la misma partida”.

GESTIÓN INMOBILIARIA

Domínguez (2005) nos dice que:

Una inmobiliaria, como sustantivo, es un lugar físico, un local, que se dedica a comprar, vender o alquilar inmuebles, contactando a las partes interesadas (comprador-vendedor, propietario-inquilino) para concretar los negocios en forma segura, a cambio de una comisión. Para estar a cargo de una inmobiliaria se requiere contar con estudios superiores, y en general, el título de martillero público. En la inmobiliaria, se promocionan las propiedades en venta y suelen redactarse los boletos de compraventa de inmuebles y requerirse informes al registro de la Propiedad para saber si el bien está en condiciones de ser transferido de un dueño a otro (si el propietario no está inhibido para disponer de sus bienes, o si el inmueble no está embargado o hipotecado). (pág. sp)

Krajewski, (2010) afirma que:

Una inmobiliaria es una compañía dedicada a la compra y venta de propiedades, tales como casas, departamentos, oficinas, locales, entre otros. Generalmente un comprador y un vendedor se ponen en contacto con ellos para entrar en las negociaciones correspondientes. La compañía, en ese sentido, actúa de mediador entre ambos. Si la venta se concreta, la inmobiliaria recibe una comisión. (pág. 2)

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES

Así pues, el contrato según Díez-Picazo y Ponce de León (2004) contienen lo siguiente:

Cada contrato puede producir un beneficio y el conjunto de contratos un beneficio promediado. Es obvio que el beneficio se obtiene cuando el precio o contraprestación que se obtiene por una cosa o por un servicio excede del costo de esa cosa o de ese servicio, incluyendo en el costo los elementos adicionales o auxiliares que es preciso poner en pie para hacer posible la ejecución de la prestación. (pág. 8)

Por consiguiente, añade López Santa María (1985):

En efecto, una de las principales funciones que le asignamos al contrato hoy, es la de ser una herramienta para la organización y previsión de nuestro futuro. Pero en las sociedades incapaces de abstracción conceptual, los individuos no podían disociar el presente y el futuro, por lo que el contrato, más que un vínculo de interés principalmente económico era una alianza total y mística; un cambio de estado, análogo al parentesco. (pág. 123)

Morales Moreno (2014), añade la existencia de un efecto de un cumplimiento obligatorio:

El efecto obligacional implica que el contrato exige del deudor ciertos deberes de conducta (la prestación), que pueden consistir en dar, hacer o no hacer

alguna cosa (la prestación). Esta construcción, aunque pueda parecer bastante clara, se critica por ser limitada, pues sólo contempla los deberes de conducta específicos del deudor, sin considerar la vinculación contractual desde la perspectiva del acreedor (desde la satisfacción de su interés). (pág. 78)

El Contrato como acto jurídico

Técnicamente hablando el contrato es un acto jurídico o, empleando una terminología más reciente, un acto jurídico negocial (Espinoza Espinoza , 2010), esto es, un acto de voluntad privada que reúne todos los elementos esenciales de aquel, y también todos los elementos esenciales y particulares del contrato específico de que se trate. (Muro Rojo , 2016)

Los sujetos las (partes) y su capacidad

En el Código Civil no se refiere textualmente a las partes o sujetos procesales o contratantes, ya que dicha norma está pensada para ser aplicada a cualquier acto jurídico en general y no solo a los contratos, por ello se utiliza el término más genérico agente (ciertamente, en el Código Civil se emplea el término agente en catorce ocasiones; siete de ellas para referirse a quien interviene en un acto jurídico). Pero hablando del contrato este agente, o estos agentes, son sujetos que contratan, es decir, las partes.

Bajo esta premisa, el catedrático y abogado Chipana (2019) estima que:

La capacidad de ejercicio puede presentarse de manera restringida o total, aunque su discusión se centra en el discernimiento que alcanza un sujeto a una determinada edad, lo cierto es que no existe un acuerdo respecto a una edad biológica necesaria para demostrar la capacidad de discernimiento, aunque la norma si determina respecto a los supuestos contratos a realizar por personas con capacidad de ejercicio restringida. (págs. 118,119)

TRANSMISIÓN DE PROPIEDAD

La propiedad es la potestad o facultad otorgado por ordenamiento jurídico, para que la posesión sobre un objeto sea reconocida erga omnes. Al ser reconocido este derecho, el propietario pasa a tener una serie de atribuciones, tales como el goce, el uso, y el abuso de este en las actividades con el bien.

Dice Jorge Avendaño Valdez (2003) que:

La propiedad puede ser analizada desde muchos puntos de vista: histórico, sociológico, económico, antropológico, político, etc., desde el punto de vista jurídico, la propiedad no sólo es el más importante de los derechos reales, sino sobre todo un poder jurídico, hay el poder de la fuerza, el poder político, el poder bélico. En este caso es un poder que nace del Derecho. Recae sobre un bien o sobre un conjunto de bienes, ya sean corporales (cosas) o incorporales (derechos). Cuatro atributos o derechos confieren la propiedad a su titular: usar, disfrutar, disponer y reivindicar. (pág. 187)

Hedeman (1955) nos dice que:

La propiedad se materializa usualmente en el aprovechamiento del bien por su titular, pero se concreta como derecho en el momento de la agresión exterior, en la posibilidad de excluir a los demás. Esto no es un atributo característico de la propiedad, ya que se afirma que "todo derecho se galvaniza por su violación". (pág. 14)

Westerman (2011) afirma que:

El derecho de propiedad es enunciado en nuestro sistema en el artículo 923 del Código Civil como el poder jurídico que permite usar, disfrutar, disponer y reivindicar un bien. Como quiera que esta definición legal se centra más bien en la descripción de las facultades que confiere el derecho de propiedad, una definición que creemos más apropiada es la que señala que la propiedad es el derecho que establece una plena asignación de un bien a una persona y que, por tanto, le permite proceder a voluntad con ella (potestad positiva) y

excluír a los demás de su aprovechamiento (potestad negativa (págs. 184-185)

SISTEMAS CLÁSICOS DE TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD

SISTEMA FRANCÉS

“Según el código francés de 1804, Código Napoleónico trascendental en las legislaciones civiles hispanoamericanas, nos indica que la propiedad de los inmuebles se transfiere como efecto de la estipulación, del consenso (consensus); la obligación de entregar se reputa idealmente ejecutada; La tradición que resulta luego del pacto es un acontecimiento que no transfiere el dominio, sino solo de poner al adquirente en aptitud de servirse del bien. La obligación nace y muere sin solución de continuidad; hay por expresarlo un modo, una tradición de derecho implícita, la convención pone los riesgos del bien a cargo del acreedor convertido en propietario por el solo consentimiento. El sistema consensual parte de la base de que el derecho real nace directamente del mero consentimiento de las partes que contratan”.

SISTEMA ROMANO

“En Roma los contratos no transferían nunca la propiedad, la transmisión de los derechos reales sobre las cosas y, particularmente, el dominio, requería no solo el consentimiento de las partes, sino también la tradición, es decir la entrega material de la cosa. Se distinguía así entre el contrato propiamente dicho y la transmisión del derecho real. Para el primero, bastaba el acuerdo de voluntades; para la segunda era necesaria la tradición. La tradición obedecía a una razón de publicidad; se partía del concepto de que, interesando los derechos reales a toda la comunidad, la transmisión de ellos debía manifestarse por caracteres visibles y públicos, ya que no es posible pedir el respeto de derechos que no se conocen. En suma, el derecho romano comprendió la importancia de la publicidad en materia de derechos reales y arbitro esta forma de publicidad que es la entrega de la cosa”.

SISTEMA ALEMÁN

“La transferencia de los inmuebles se realizaba en dos fases: el negocio jurídico y el acto traslativo del dominio. En Alemania prima el criterio de la “Ausflassung” que es un acuerdo abstracto de transmisión entre el adquirente y el enajenante. Según el código alemán y su doctrina comparada casi siempre existe un deber de emitir declaración de “Ausflassung” emanado de la relación causal básica, es por eso que el vendedor debe hacer todo lo posible y todo lo que esté al alcance de sus manos para conseguir la transmisión de propiedad, si se niega a emitir por su parte la declaración requerida, puede ser demandado en tal sentido. El “Ausflassung” también puede ser judicial y extrajudicial; será judicial cuando al igual que la “in iure cessio” era un juicio simulado; la adquirente demandada al enajenante la entrega de la cosa, este de allanaba a la demanda y el juez resolvía a favor del accionante entregándoles judicialmente la posesión; será extrajudicialmente cuando el contrato se perfecciona con la inscripción de la transmisión de la propiedad en el libro territorial. A este sistema se le conoce con el nombre del registro. El que compra una cosa quiere adquirirla no solo para aprovecharse de ella temporalmente, sino con carácter definitivo y excluyente y para disponer de ella; por lo tanto, con la sola entrega de la cosa el vendedor no ha cumplido su obligación totalmente: está obligado a proporcionar la propiedad sobre ella. La transmisión de la propiedad está regulada en el derecho de cosas”.

CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

El negocio jurídico es entendido en términos generales como un supuesto de hecho constituido por una o más manifestaciones de voluntad, con la finalidad de buscar un resultado práctico regulado por el ordenamiento jurídico. Para que el negocio jurídico se configure debe de cumplir con una serie de requerimientos, entre ellos se encuentran los elementos (manifestación de voluntad y causa o fin), los presupuestos (el sujeto y el objeto) y los requisitos de validez (capacidad de obrar, forma prescrita bajo sanción de nulidad, posibilidad física y jurídica del objeto, licitud

del fin), todo ello con el fin de lograr un resultado práctico, y ante todo, producir efectos jurídicos buscados por las partes.

En principio, Mariño (2014) enfatiza que:

El negocio jurídico se desarrolla como un hecho jurídico simple que a su vez conforman supuestos de hecho, esta figura jurídica fue creada por la doctrina alemana, con la finalidad de producir efectos jurídicos, pues a través de este el sujeto va a regular sus intereses y el de los que celebran, no obstante, lo que se destaca es la vinculación entre varias declaraciones de voluntad que está dirigido a modificar, extinguir entre las partes una determinada situación jurídica. (pág. 1)

De acuerdo con lo señalado, Betti (2000), afirma que el negocio jurídico, es aquel acto en la cual un sujeto regula sus propios intereses en las relaciones con otros, esto es el denominado acto de la autonomía privada, y al que el derecho relaciona los efectos más acordes a la función económico social que caracteriza su tipo. (pág. 57)

Romero (2013) postula que:

No existe negocio jurídico como tal, si no, solamente tipos concretos de actos reconocidos por el ordenamiento jurídico como lo son la compraventa, cesión de crédito, matrimonio, etc. Todos ellos están comprendidos en la abstracción del negocio jurídico. (pág. 69)

2.3.2 Hipótesis Principal y Especificas

Hipótesis General

- La obligatoria participación del agente inmobiliario se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Hipótesis Específicas

- a) El deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.
- b) La gestión inmobiliaria se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.
- c) La mediación de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

2.3.3 Variables e Indicadores

VARIABLES	INDICADORES
Obligatoria participación del agente inmobiliario (V.I)	<ul style="list-style-type: none">➤ Facilitar el proceso de compra venta➤ Gestión inmobiliaria➤ Mediador en compraventa
Contrato de compra-venta de inmuebles (V.D)	<ul style="list-style-type: none">➤ Transmisión de propiedad➤ Cumplimiento de prestaciones➤ Características propias de inmuebles

CAPÍTULO III: MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTO

3.1 Población y Muestra

3.1.1 Población

Hemos considerado en este trabajo de investigación a la población universal conformada por 95 Abogados especializados en Derecho Civil y Derecho Registral Notarial de la ciudad de Lima.

3.1.2 Muestra

Utilizada la fórmula explicada a continuación se pudo establecer que serán 76 abogados de la ciudad de Lima.

Fórmula para hallar la muestra:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot (p \cdot q)}{N \cdot E^2 + Z^2(p \cdot q)}$$

donde:

- 1) **N = 95**
- 2) **Z = 1.96**
- 3) **p = 0.50**
- 4) **q = 0.50**
- 5) **E = 0.05**

POR LO TANTO:

$$n = \frac{(1.96)^2 (95) (0.50) (0.50)}{(0.06)^2 (95 - 1) + (1.96)^2 (0.50) (0.50)}$$

$$n = \frac{(364.952) (0.25)}{0.2375 + 0.9604}$$

$$n = \frac{91.238}{1.1979}$$

$$n = 76.$$

3.2 Tipo, nivel y diseño de la investigación

Nivel de investigación: El nivel utilizado para la investigación es aplicada ya que mediante el uso de instrumentos que facilitan la recolección de datos se hará una medición de la variable independiente y de la variable dependiente.

Tipo: El tipo será descriptivo ya que iremos explicando las características pertinentes y además se busca relacionar las variables

Método: Descriptivo propiamente dicho porque busca la relación asociativa.

Diseño: Será descriptivo y su representación se lleva a cabo de la siguiente forma:

$$M1 = O_x - O_y$$

3.3 Técnicas e instrumentos de la Investigación

En la presente tesis se utilizó como técnica la encuesta realizada a los especialistas en el tema y tuvo como finalidad una orientación en cuanto a la valoración de la muestra estudiada, a través de la encuesta se recogió los distintos puntos de vista y las percepciones relacionadas con las variables.

3.4 Procesamiento de datos

- Una vez aplicadas las encuestas estas se procedieron a tabular toda la información mediante la creación de una base de datos.
- Se indicó la forma en que se procesaron los datos que se recogerán con los instrumentos validados.
- Base de datos empleando SPSS Versión 25.
- Con el fin de obtener frecuencias, porcentajes, tablas, figuras (Estadística descriptiva)
- Se dio una exhaustiva interpretación sobre los resultados obtenidos.
- Se comprobó las hipótesis mediante el uso de pruebas paramétricas y no paramétricas (Estadística inferencial)

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1 Presentación de Resultados

En el presente capítulo se presentan los resultados de las encuestas realizadas procesados y tabulados en cuadros o tablas explicativas donde se identifican las muestras de las encuestas realizadas. Asimismo, en algunos casos se han fusionado dichas muestras para facilitar el análisis proyectado al conjunto de los abogados encuestados.

En este acápite se presenta la información derivada de las encuestas aplicadas a una muestra de 76 abogados conocedores del tema

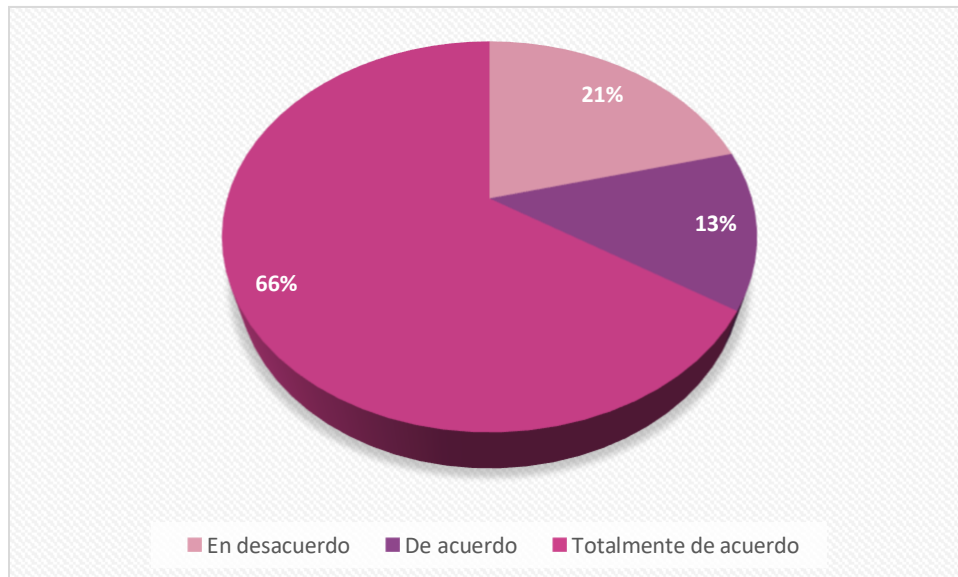
TABLA

Problemas en el mercado inmobiliario

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	21.00%	16.00
	De acuerdo	13.00%	10.00
	Totalmente de acuerdo	66.00%	50.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°1



INTERPRETACIÓN

Como podemos observar ante la siguiente pregunta: ¿Considera usted que en la actualidad hay problemas en el mercado inmobiliario?; cómo podemos percatarnos en nuestro gráfico; el 66% de los profesionales consultados indicaron estar totalmente de acuerdo, el 21% de los encuestados manifestaron estar en desacuerdo con dicha premisa, y un 13% de los encuestados respondieron estar de acuerdo.

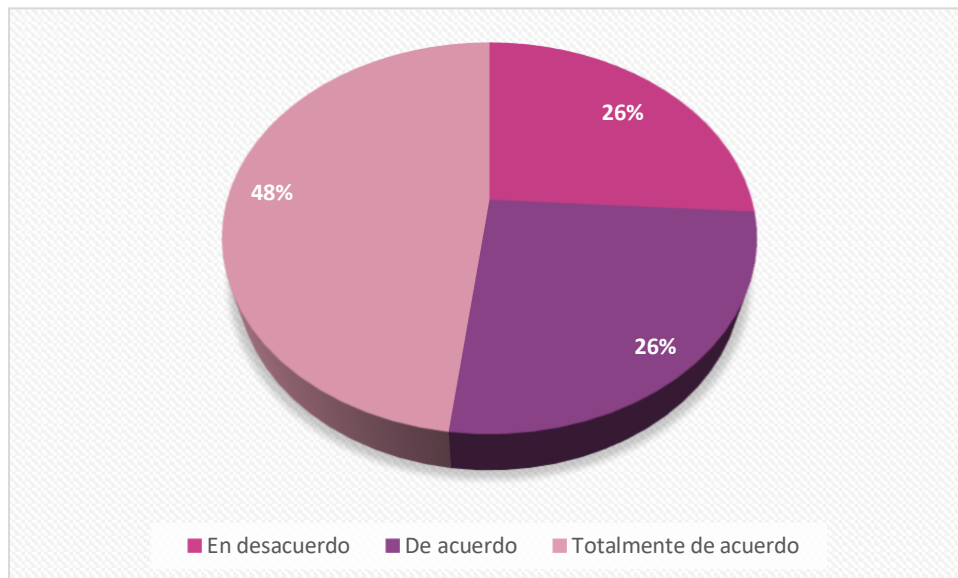
TABLA

Falta de conocimientos de los vendedores

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	26.00%	20.00
	De acuerdo	26.00%	20.00
	Totalmente de acuerdo	48.00%	36.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°2



INTERPRETACIÓN

En cuanto a los resultados obtenidos en la Tabla N°2; el 48% de nuestros profesionales encuestados consideran estar totalmente de acuerdo, asimismo el otro 26% de los profesionales encuestados indicaron estar de acuerdo y el 26% manifestaron estar en desacuerdo.

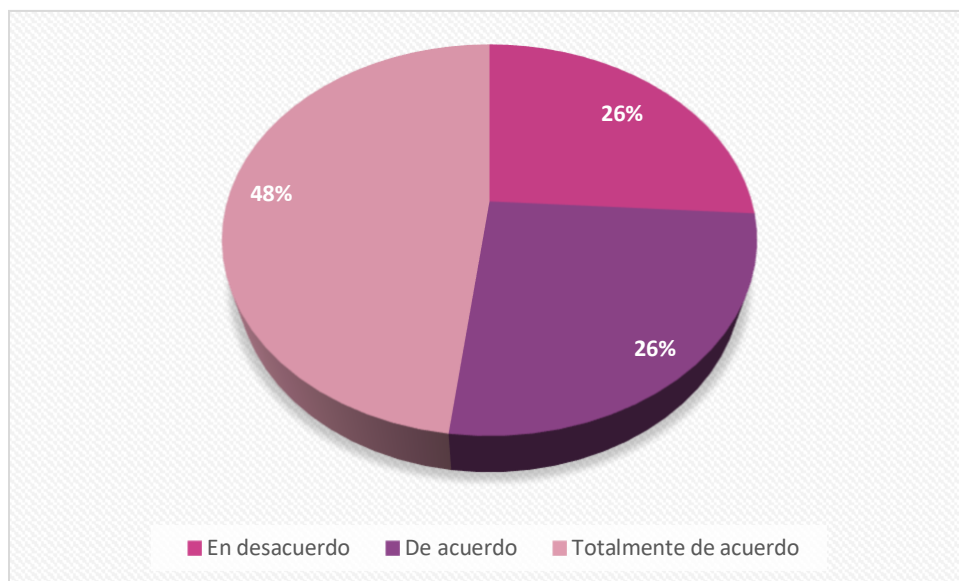
TABLA

Falta de conocimientos de los compradores

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	26.00%	20.00
	De acuerdo	26.00%	20.00
	Totalmente de acuerdo	48.00%	36.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°3



INTERPRETACIÓN

A la pregunta formulada: ¿Cree usted la falta de conocimientos de los compradores es un problema para el mercado inmobiliario?; aquí podemos observar que un 48% de los profesionales encuestados nos indicaron estar totalmente de acuerdo con dicha interrogante, asimismo, el otro 26% manifestaron estar de acuerdo con lo consultado y finalmente el porcentaje correspondiente al 26% nos dijeron estar en desacuerdo.

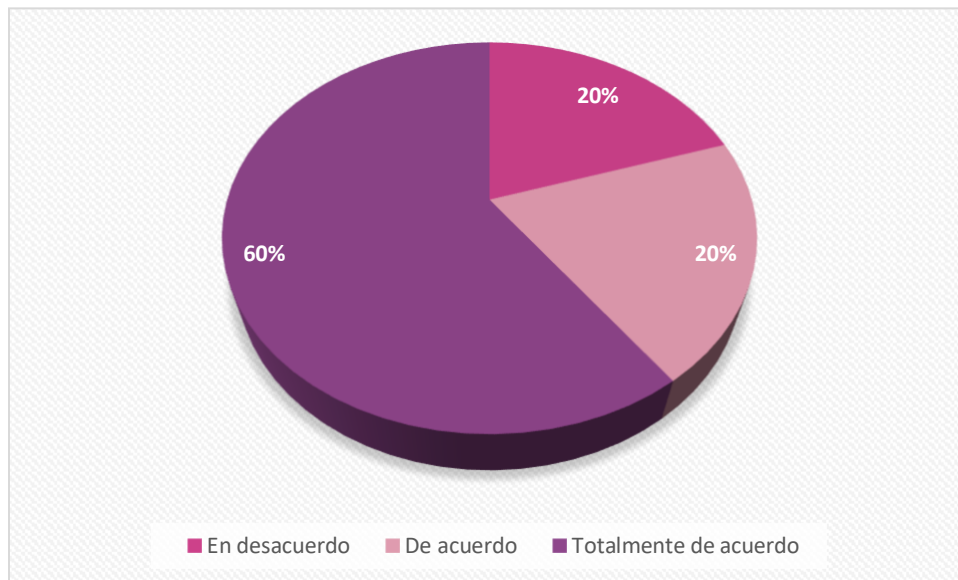
TABLA

Falta de conocimiento en gestión inmobiliaria

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	20.00%	15.00
	De acuerdo	20.00%	15.00
	Totalmente de acuerdo	60.00%	46.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°4



INTERPRETACIÓN

Ante la siguiente pregunta: ¿Cree usted que existe una falta de conocimiento en gestión inmobiliaria por parte de la población en general?; podemos observar en nuestro gráfico que el 60% de los encuestados respondieron estar totalmente de acuerdo con lo consultado, el 20% de nuestros encuestados respondieron estar de acuerdo, finalmente tan solo un 20% indicaron estar en desacuerdo.

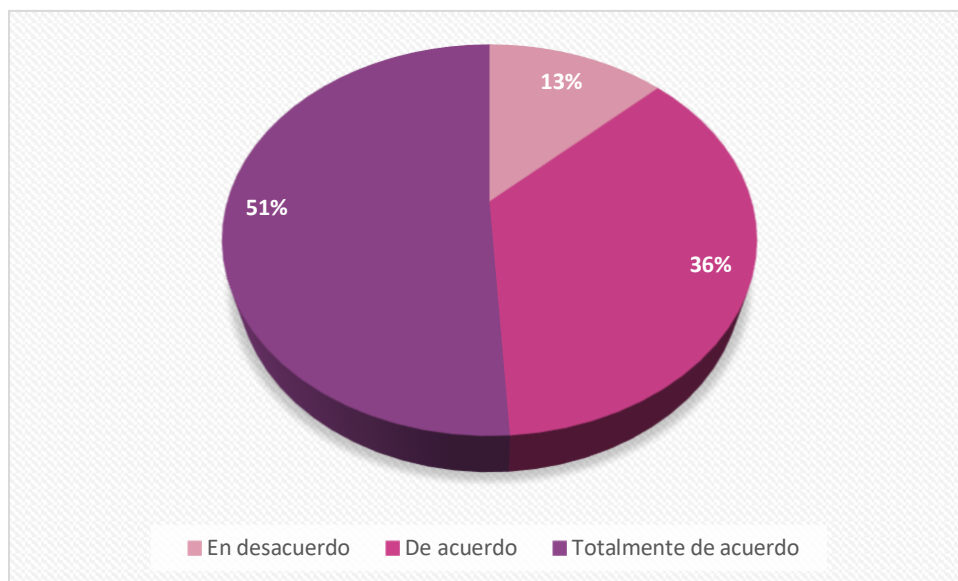
TABLA

Agente inmobiliario en el principal protagonista en la gestión inmobiliaria

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	13.00%	10.00
	De acuerdo	36.00%	27.00
	Totalmente de acuerdo	51.00%	39.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°5



INTERPRETACIÓN

A la pregunta formulada: ¿Considera usted que el agente inmobiliario es el principal protagonista en la gestión inmobiliaria?; podemos darnos cuenta que el 51% de nuestros profesionales encuestados indicaron estar totalmente de acuerdo, en esa misma línea, un 36% de nuestros encuestados indicaron estar de acuerdo, y tan solo un 13% de los profesionales manifestaron estar en desacuerdo con la premisa propuesta.

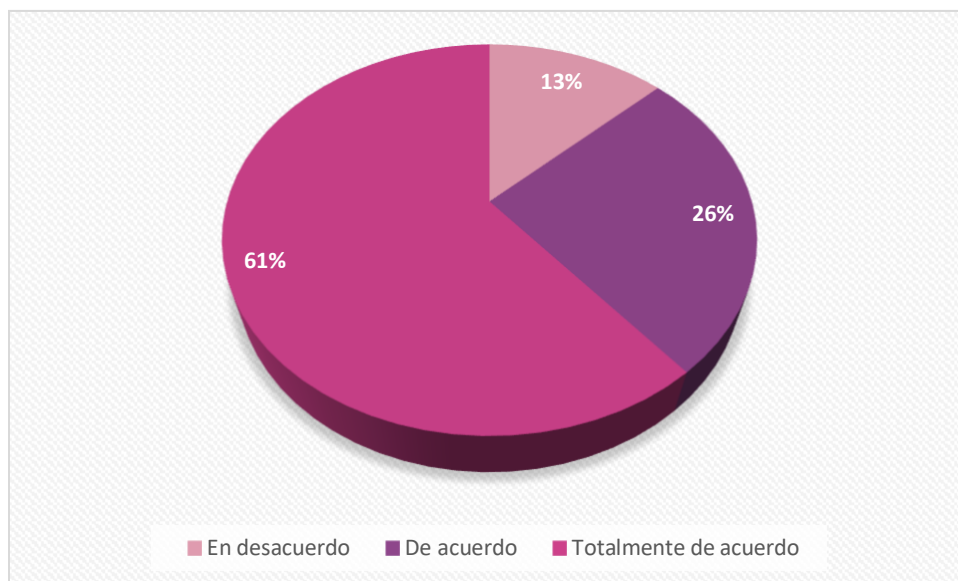
TABLA

Fraude inmobiliario es un problema grave

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	13.00%	10.00
	De acuerdo	26.00%	20.00
	Totalmente de acuerdo	61.00%	46.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°6



INTERPRETACIÓN

En cuanto a la tabla N°6 podemos observar dentro de los resultados que un 61% de nuestros encuestados señalaron estar totalmente de acuerdo con que el fraude inmobiliario es un problema grave en la gestión inmobiliaria, seguidamente un 26% de nuestros encuestados señalaron estar de acuerdo y finalmente el otro porcentaje correspondiente al 13% señalaron estar en desacuerdo.

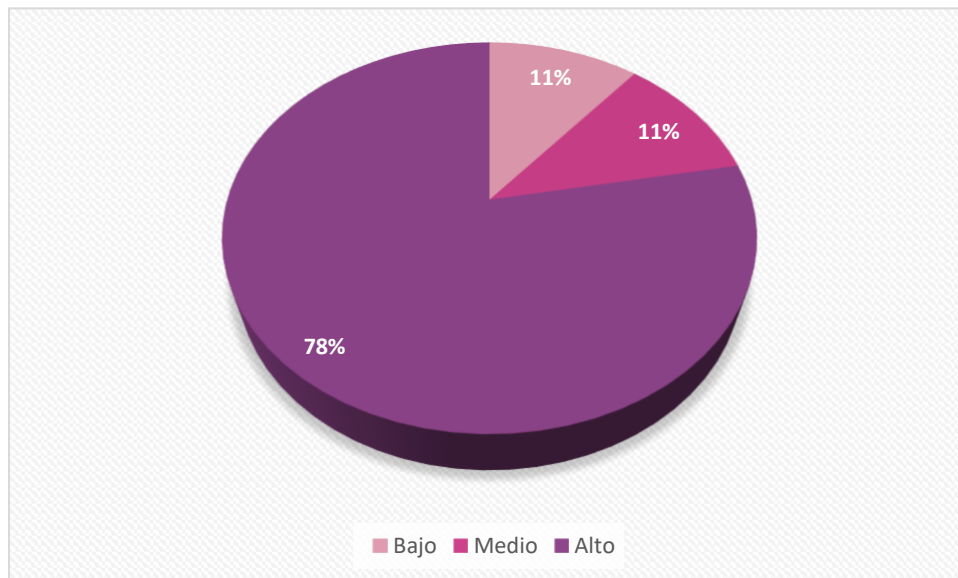
TABLA

Nivel de afectación hay en la actualidad en las transacciones inmobiliarias

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	Bajo	11.00%	8.00
	Medio	11.00%	8.00
	Alto	78.00%	60.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°7



INTERPRETACIÓN

Como podemos observar en la tabla y el gráfico N° 7 se han obtenido los siguientes resultados, el 78% de nuestros profesionales encuestados indicaron que el nivel de afectación que hay en la actualidad en las transacciones inmobiliarias, por otro lado, un 11% señalaron que el nivel es medio y un 11% de nuestros encuestados respondieron que el nivel es bajo; por ello podemos decir que estos resultados también son favorables para nuestro trabajo de investigación.

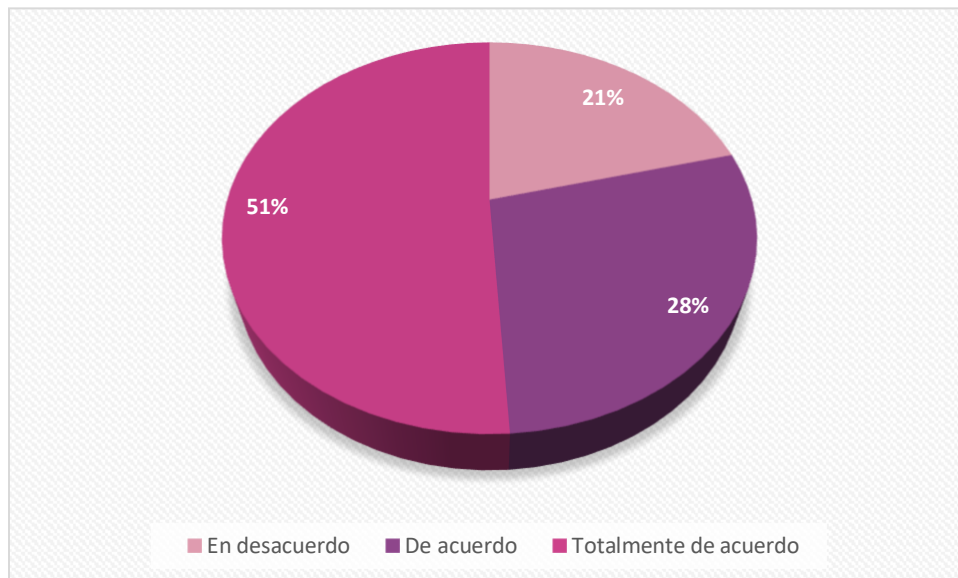
TABLA

Participación obligatoria del agente inmobiliaria

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	21.00%	16.00
	De acuerdo	28.00%	21.00
	Totalmente de acuerdo	51.00%	39.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°8



INTERPRETACIÓN

A la siguiente preguntada formulada ¿Considera usted efectivo la participación obligatoria del agente inmobiliario en las transacciones inmobiliarias?; podemos ver que el 51% de nuestros encuestados manifestaron estar completamente de acuerdo, por otro lado, un 28% de nuestros encuestados indicaron estar de acuerdo, por último, un 21% de los profesionales consultados manifestaron estar en desacuerdo.

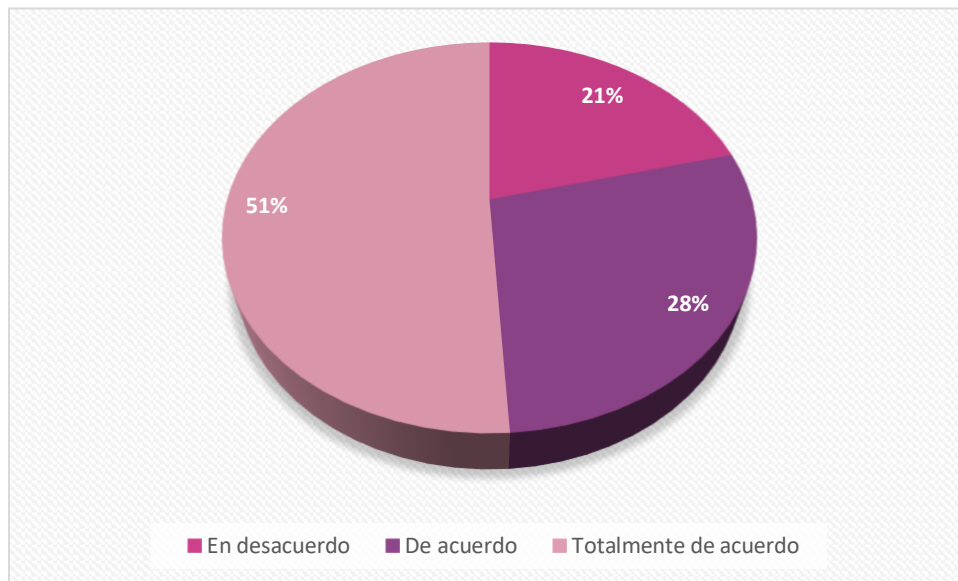
TABLA

El agente inmobiliario seria y es un adecuado mediador en la compraventa de propiedades

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	21.00%	16.00
	De acuerdo	28.00%	21.00
	Totalmente de acuerdo	51.00%	39.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°9



INTERPRETACIÓN

Como podemos ver en esta última tabla correspondiente a nuestra variable independiente: ¿Cree usted que el agente inmobiliario seria y es un adecuado mediador en la compraventa de propiedades?; podemos ver en nuestra tabla correspondiente, que el 51% de los profesionales encuestados indicaron estar totalmente de acuerdo, asimismo, el 28% de los encuestados manifestaron estar de acuerdo, finalmente el 21% de los encuestados indicaron estar en desacuerdo.

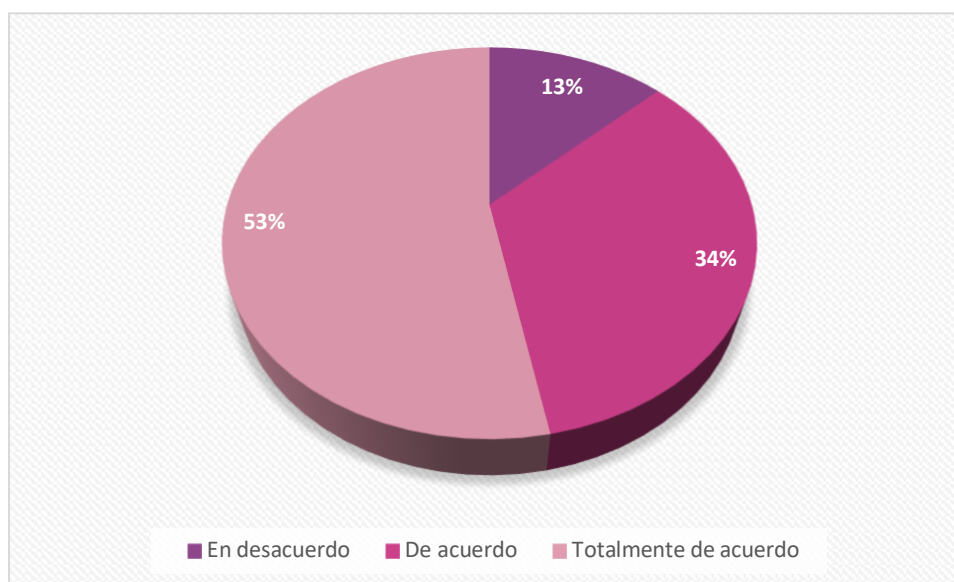
TABLA N°76

Un problema del mercado inmobiliario es la elaboración de inadecuados contratos de compraventa

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	13.00%	10.00
	De acuerdo	34.00%	26.00
	Totalmente de acuerdo	53.00%	40.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°10



INTERPRETACIÓN

A la siguiente pregunta: ¿Considera usted que un problema del mercado inmobiliario es la elaboración de inadecuados contratos de compraventa?; podemos observar que el 53% de nuestros profesionales encuestados indicaron estar totalmente de acuerdo con lo consultado, un 34% de los encuestados indicaron estar de acuerdo, por último, el porcentaje correspondiente al 13% de los encuestados manifestaron estar en desacuerdo.

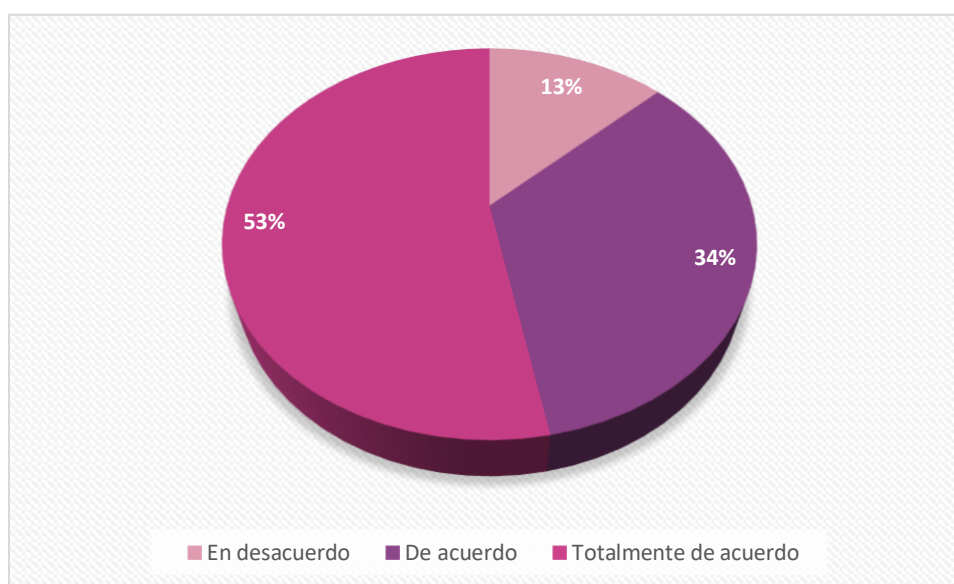
TABLA N°77

Los vendedores o compradores elaboren ellos mismos los contratos de compraventa

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	13.00%	10.00
	De acuerdo	34.00%	26.00
	Totalmente de acuerdo	53.00%	40.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°11



INTERPRETACIÓN

A la siguiente pregunta formulada: ¿Cree usted adecuados, que los vendedores o compradores elaboren ellos mismos los contratos de compraventa?; podemos ver en el gráfico correspondiente, el 53% de los encuestados indicaron estar totalmente de acuerdo, asimismo un 34% de los profesionales encuestados respondieron estar de acuerdo, por último, un 13% de los profesionales manifestaron estar en desacuerdo.

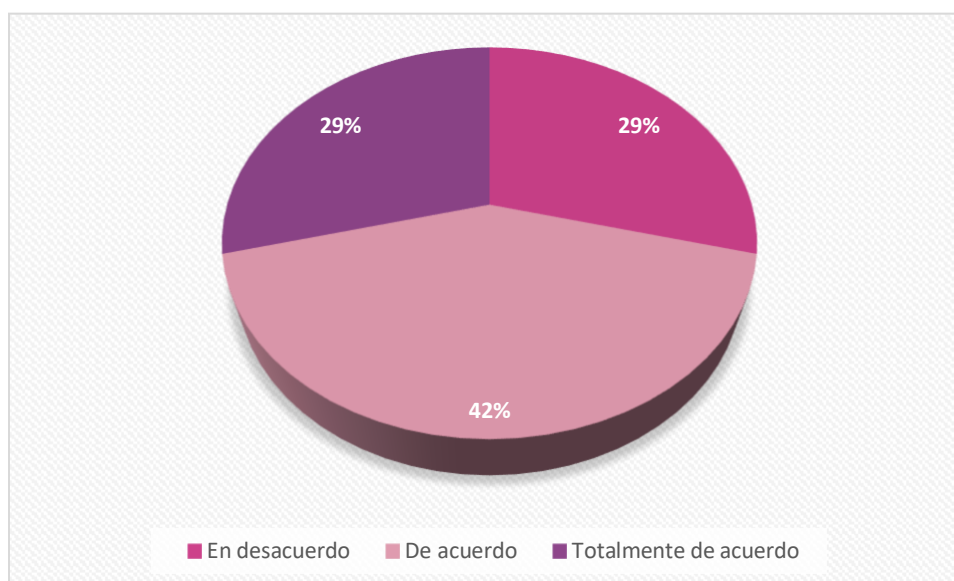
TABLA N°78

Es el agente inmobiliario, la persona idónea para realizar y elaborar los contratos de compraventa

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	29.00%	22.00
	De acuerdo	42.00%	32.00
	Totalmente de acuerdo	29.00%	22.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°12



INTERPRETACIÓN

En la Tabla N°12 se han obtenido los siguientes resultados: el 42% de nuestros encuestados señalaron estar de acuerdo, asimismo un 29% de nuestros profesionales encuestados señalaron estar en totalmente de acuerdo y el 29% señalaron estar en desacuerdo.

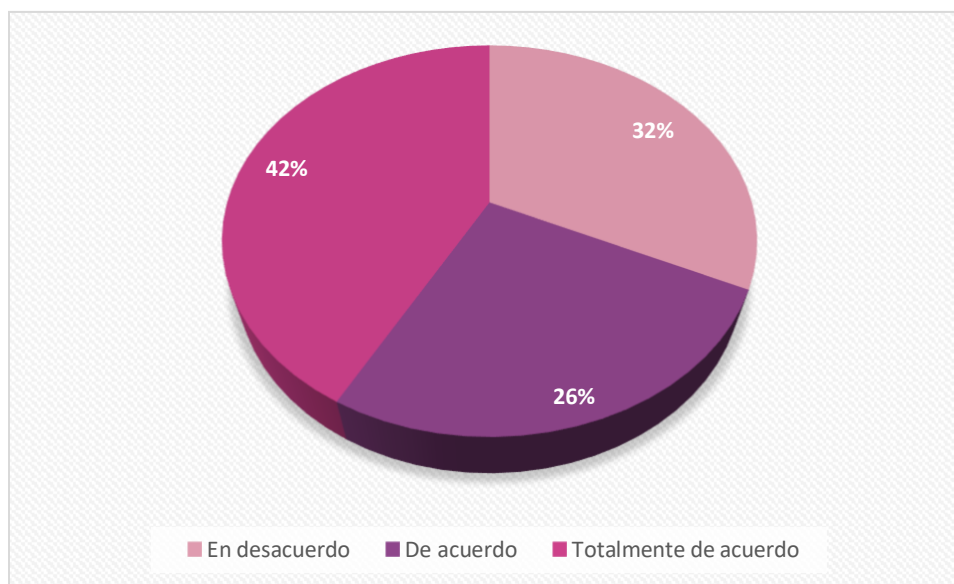
TABLA N°79

El agente inmobiliario es la persona que garantizara el cumplimiento de las prestaciones obligadas

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	32.00%	24.00
	De acuerdo	26.00%	20.00
	Totalmente de acuerdo	42.00%	32.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°13



INTERPRETACIÓN

A la pregunta: ¿Considera usted que el agente inmobiliario es la persona que garantizara el cumplimiento de las prestaciones obligadas?; podemos observar en el grafico permanente, el 42% de nuestros profesionales consultados indicaron estar totalmente de acuerdo, un 32% de los profesionales indicaron estar en desacuerdo, finalmente, un 26% de los profesionales manifestaron estar de acuerdo.

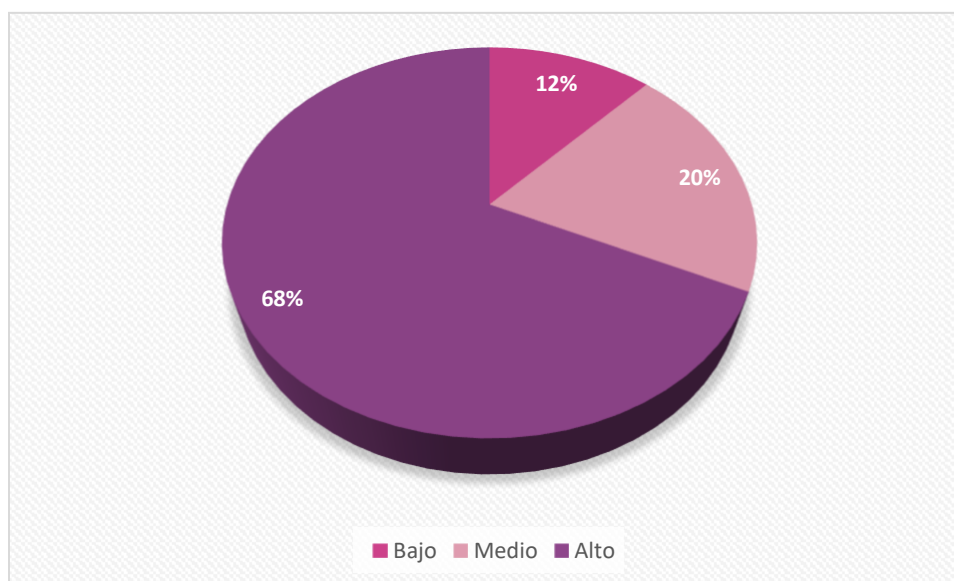
TABLA N°80

Nivel de importancia tiene el cumplimiento de las prestaciones en el contrato de compraventa

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	Bajo	12.00%	9.00
	Medio	20.00%	15.00
	Alto	68.00%	52.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°14



INTERPRETACIÓN

Como podemos observar tanto en la Tabla N°14 y en el Gráfico N°14 se han obtenido los siguientes resultados: el 68% de nuestros profesionales encuestados señalaron que nivel de importancia tiene el cumplimiento de las prestaciones en el contrato de compraventa es alto, por otro lado, un 20% de los encuestados señalaron que el nivel es medio y finalmente un 12% de los encuestados señalaron que el nivel es bajo.

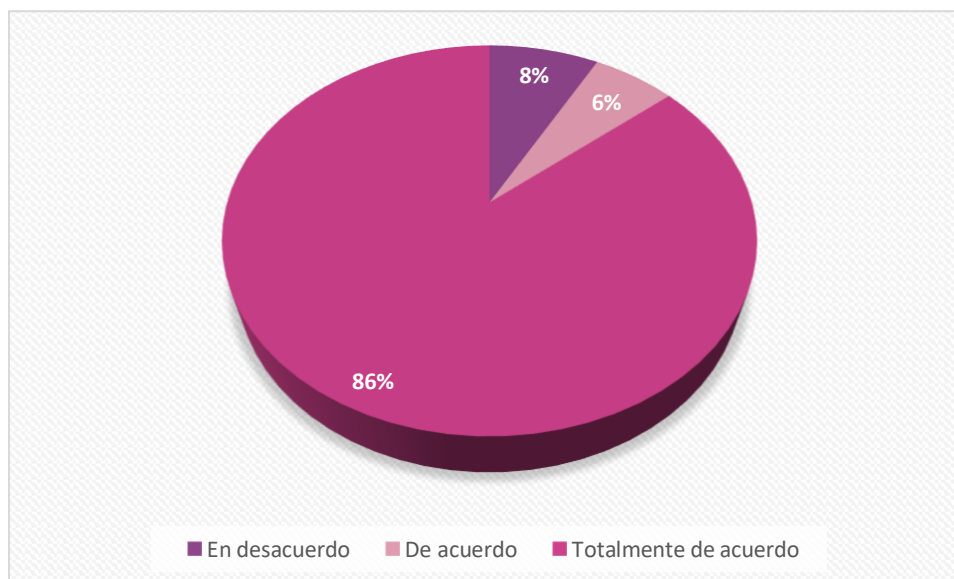
TABLA N°82

Parte de la labor del agente inmobiliario, sería una búsqueda catastral del bien inmueble materia de compraventa

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	8.00%	6.00
	De acuerdo	6.00%	5.00
	Totalmente de acuerdo	86.00%	65.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°15



INTERPRETACIÓN

Tal y como podemos darnos cuenta en la tabla y el gráfico hemos obtenido los siguientes resultados: un 86% de nuestros encuestados señalaron estar totalmente de acuerdo, un 8% señalaron estar en desacuerdo y un 6% señalaron estar en desacuerdo.

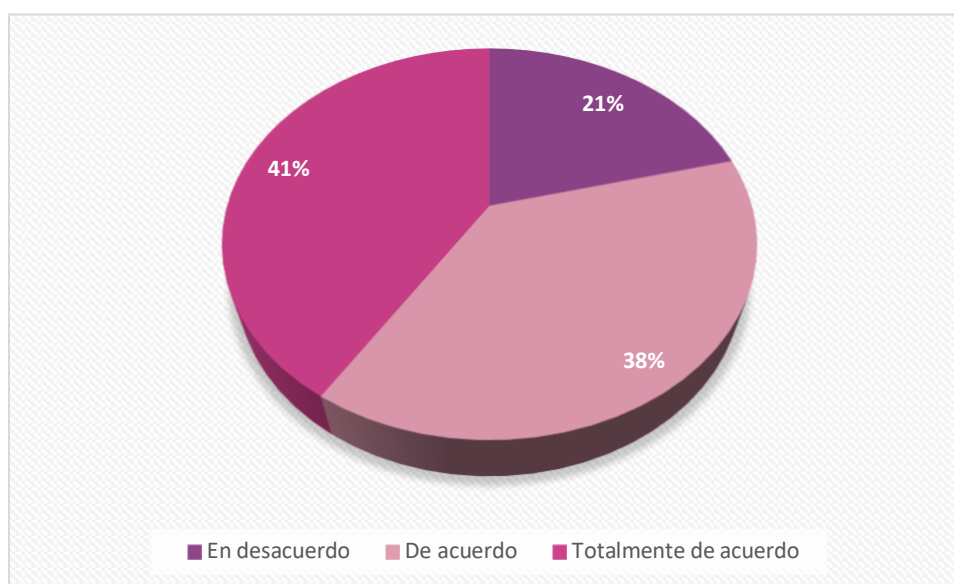
TABLA N°83

El cumplimiento de prestaciones nace en la firma del contrato de compraventa

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	21.00%	16.00
	De acuerdo	38.00%	29.00
	Totalmente de acuerdo	41.00%	31.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°16



INTERPRETACIÓN

En la Tabla N° 16 y el Gráfico N° 16 se han podido obtener los siguientes resultados: un 41% de nuestros profesionales encuestados señalaron estar totalmente de acuerdo, por otro lado, un 38% de nuestros encuestados indicaron estar totalmente de acuerdo y tan solo un 16% señalaron estar en desacuerdo.

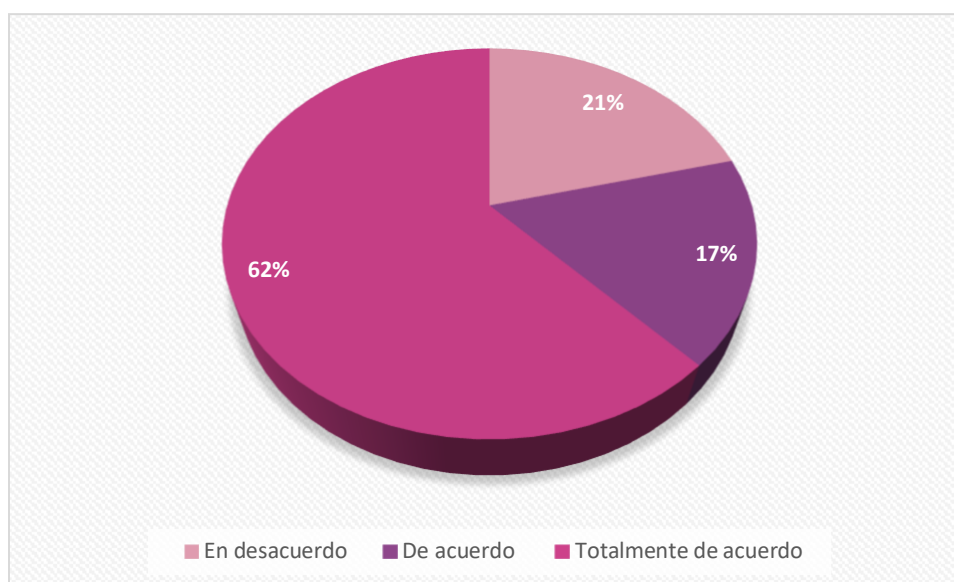
TABLA N°84

El agente inmobiliario debe verificar las características propias del bien inmueble

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	21.00%	16.00
	De acuerdo	17.00%	13.00
	Totalmente de acuerdo	62.00%	47.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°17



INTERPRETACIÓN

En nuestra penúltima pregunta: ¿Cree usted, que el agente inmobiliario debe de verificar las características propias del bien inmueble?; cómo podemos ver en la tabla y gráfico correspondiente, el 62% de los profesionales encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo, por otro lado, un 21% de los encuestados indicaron estar en desacuerdo, por último, el 17% de los profesionales indicaron estar en de acuerdo.

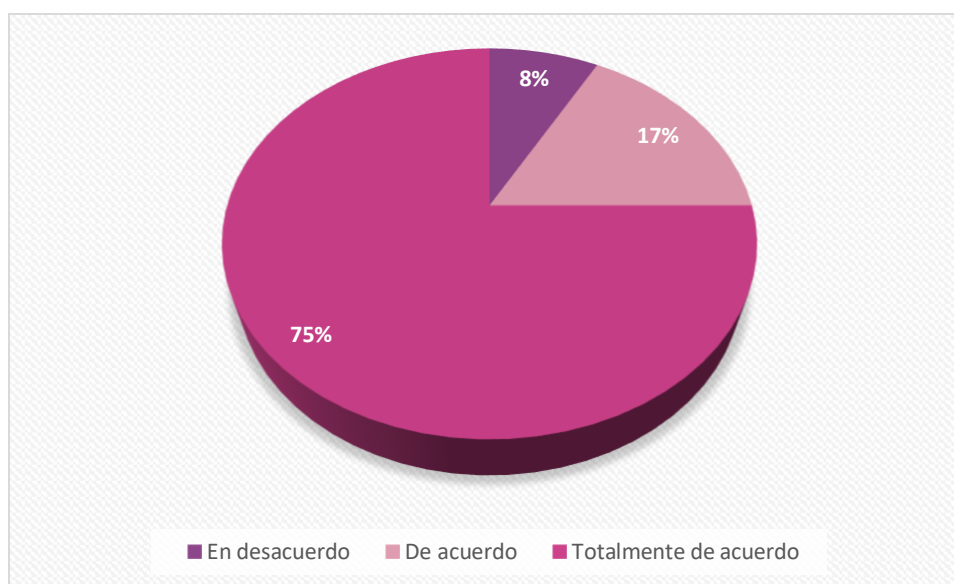
TABLA N°85

El agente inmobiliario sería el único responsable al no verificar adecuadamente las características propias del bien inmueble

		PORCENTAJE	FRECUENCIA
Válido	En desacuerdo	8.00%	6.00
	De acuerdo	17.00%	13.00
	Totalmente de acuerdo	75.00%	57.00
	TOTAL	100%	76

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA - ESTADÍSTICO SPSS VERSIÓN 25

GRÁFICO N°18



INTERPRETACIÓN

En la última pregunta correspondiente a nuestra variable dependiente: ¿Usted considera que el agente inmobiliario sería el único responsable al no verificar adecuadamente las características propias del bien inmueble?; podemos observar en nuestro último gráfico que el 75% de nuestros profesionales encuestados indicaron estar totalmente de acuerdo, asimismo, un 17% de los profesionales

manifestaron estar totalmente de acuerdo, finalmente, tan solo un 8% indicaron estar en desacuerdo.

4.2 Contrastación de la Hipótesis

Para poder contrastar las hipótesis se utilizó la Prueba chi-cuadrado que contiene la información que fue ingresada a la base de datos del estadístico Spss 25, lo cual nos permitió probar las hipótesis propuestas.

Hipótesis Principal:

La obligatoria participación del agente inmobiliario se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Hipótesis nula:

La obligatoria participación del agente inmobiliario no se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Hipótesis alternativa:

La obligatoria participación del agente inmobiliario se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	154,124 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	151,886	4	,000
Asociación lineal por lineal	75,185	1	,000
N de casos válidos	76		

3 casillas (33.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,32.

H_1 La obligatoria participación del agente inmobiliario se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

H_0 La obligatoria participación del agente inmobiliario no se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

$X^2 = 154,124$ es mayor que $X^2_c = 9.488$

El resultado de fue: $154,124$ es mayor que $X^2_c = 9.488$, de esta manera, se rechaza la H_0 hipótesis nula y se acepta la H_1 hipótesis alternativa, la obligatoria participación del agente inmobiliario se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Estos resultados son corroborados por la prueba bilateral asintótica cuyo valor es 0.000 , menor a la probabilidad de $p=0.05$.

Contrastación de hipótesis específica N° 1:

Hipotesis específica N° 1

El deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Hipótesis nula:

El deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa no se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Hipótesis alternativa:

El deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	146.652 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	138,846	4	,000
Asociación lineal por lineal	71,021	1	,000
N de casos válidos	76		

a. 3 casillas (33.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1,32.

H₁ El deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

H₀ El deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa no se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

$X^2 = 146.652$ es mayor que $X^2c = 9.488$

El resultado de fue: 146.652 es mayor que $X^2c = 9.488$, de esta manera, se rechaza la H₀ hipótesis nula y se acepta la H₁ hipótesis alternativa, el deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Estos resultados son corroborados por la prueba bilateral asintótica cuyo valor es 0.000, menor a la probabilidad de $p=0.05$.

Contrastación de hipótesis específica N° 2

Hipótesis específica 2:

La gestión inmobiliaria se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Hipótesis nula:

La gestión inmobiliaria no se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Hipótesis alternativa:

La gestión inmobiliaria se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	156.721 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	143,001	4	,000
Asociación lineal por lineal	69,154	1	,000
N de casos válidos	76		

a. 1 asillas (11.1%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,76.

H₁ La gestión inmobiliaria se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

H₀ La gestión inmobiliaria no se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

$X^2 = 156.721$ es mayor que $X^2_c = 9.488$

El resultado de fue: 156.721 es mayor que $X^2_c = 9.488$, de esta manera, se rechaza la H₀ hipótesis nula y se acepta la H₁ hipótesis alternativa, la gestión inmobiliaria se

relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Contrastación de hipótesis específica N° 3

Hipótesis específica 3:

La mediación de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Hipótesis nula:

La mediación de compraventa no se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Hipótesis alternativa:

La mediación de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	152,145 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	121,112	4	,000
Asociación lineal por lineal	59,124	1	,000
N de casos válidos	76		

a. 5 casillas (55.6%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,21.

H₁ La mediación de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

H₀ La mediación de compraventa no se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

$X^2 = 152,145$ es mayor que $X^2c = 9.488$

El resultado de fue: 152,145 es mayor que $X^2c = 9.488$, de esta manera, se rechaza la H_0 hipótesis nula y se acepta la H_1 hipótesis alternativa, la mediación de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Estos resultados son corroborados por la prueba bilateral asintótica cuyo valor es 0.000, menor a la probabilidad de $p = 0.05$

4.3 Discusión de resultados

Seguidamente de haber presentado los resultados que se han obtenido como respuesta a los cuestionamientos y al procesamiento estadístico, pasaremos a analizar los objetivos en relación a las hipótesis que hemos planteado, todo ello se llevara a cabo a través de la discusión de lo obtenido versus los análisis teóricos científicos e incluso tomando como referencia a los antecedentes que ya hemos mencionado párrafos precedentes al respecto.

Hipótesis principal:

Siendo consecuentes con nuestros resultados obtenidos podríamos decir que, en nuestra hipótesis principal y apoyados en nuestra teoría y antecedentes: La obligatoria participación del agente inmobiliario se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Nuestra hipótesis se respalda en la teoría:

Krajewski, (2010) afirma que:

Una inmobiliaria es una compañía dedicada a la compra y venta de propiedades, tales como casas, departamentos, oficinas, locales, entre otros. Generalmente un comprador y un vendedor se ponen en contacto con

ellos para entrar en las negociaciones correspondientes. La compañía, en ese sentido, actúa de mediador entre ambos. Si la venta se concreta, la inmobiliaria recibe una comisión. (pág. 2)

Mariño (2014) enfatiza que:

El negocio jurídico se desarrolla como un hecho jurídico simple que a su vez conforman supuestos de hecho, esta figura jurídica fue creada por la doctrina alemana, con la finalidad de producir efectos jurídicos, pues a través de este el sujeto va a regular sus intereses y el de los que celebran, no obstante, lo que se destaca es la vinculación entre varias declaraciones de voluntad que está dirigido a modificar, extinguir entre las partes una determinada situación jurídica. (pág. 1)

En nuestra Hipótesis específica N° 1

Seguidamente nos enfocaremos en nuestra primera hipótesis específica que es la siguiente: El deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Nuestra teoría:

El Agente inmobiliario en el Perú es reconocido por Ley N° 29080 Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, que desarrolla servicios de intermediación para la adquisición, administración, arrendamiento, comercialización, consultoría, asesoramiento, enajenación, uso u operaciones pagadas de bienes inmuebles, otros o de los derechos aplicables a los mismos.

La Ley N° 29080, establece que los Bienes Inmuebles a intermediar por los Agentes Inmobiliarios, son todas aquellas establecidas en el artículo 885 del Código Civil; y entre las operaciones inmobiliarias de intermediación tenemos a las relacionadas

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

La función o rol de un agente inmobiliario es ser un guía o asesor que permita a los clientes decidir antes de invertir en el mercado inmobiliario si se trata de comprar o vender inmuebles; por qué su implicación antes, durante y después de la transacción inmobiliaria. Antes de que tenga que embargar la propiedad o el comprador se ofrezca en venta a un cliente en el mercado inmobiliario, tasar la propiedad con el precio de mercado, firmar un contrato que le dé el derecho de ofrecer la propiedad en venta allí o comprar, apoyarse, aferrarse. Durante la promoción de bienes inmuebles en venta en el mercado inmobiliario se realizará la mejor negociación, la introducción del contrato más seguro y el pago de impuestos. Entonces, ya que necesita asegurarse de que la venta esté inscrita en los registros públicos para brindar seguridad jurídica en función de su publicidad, dar de alta y/o baja el bien inmueble que se está vendiendo o comprando; recomienda bloquear temporalmente los registros electrónicos de bienes inmuebles para evitar el fraude en las transacciones inmobiliarias; y finalmente, se informa legalmente el inmueble a la Sunat para evitar mayores sanciones.

Martínez, (2012) establece que:

La gestión inmobiliaria influye directamente tanto en las ventas como en los alquileres que otorgue una inmobiliaria, y no solo se encarga de mantener cierto control sobre los mismos, sino que también se ocupa de que todas estas transacciones sean llevadas a cabo correctamente. Si bien la gestión inmobiliaria no suele ser una de las herramientas más populares entre las actividades empresariales, es muy importante que tengamos en cuenta que la misma es fundamental para que un negocio inmobiliario pueda cumplir con todos sus objetivos. Si bien hemos dicho en algunos artículos de nuestro sitio que la gestión debe ser llevada a cabo por un profesional capacitado en cada área, en el caso de la gestión inmobiliaria es un martillero público quien se

ocupa de llevarla a cabo para el desarrollo de su negocio, ya que, aunque no sea un profesional en el área de gestión, posee los conocimientos necesarios para poder aplicar una correcta gestión inmobiliaria en su negocio personal. (pág. 47)

En nuestra hipótesis específica N° 2

Seguidamente nos enfocaremos en nuestra segunda Hipótesis específica, que es la siguiente: La gestión inmobiliaria se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Todo ello se sostiene en nuestra teoría:

Martínez, (2012) establece que:

La gestión inmobiliaria influye directamente tanto en las ventas como en los alquileres que otorgue una inmobiliaria, y no solo se encarga de mantener cierto control sobre los mismos, sino que también se ocupa de que todas estas transacciones sean llevadas a cabo correctamente. Si bien la gestión inmobiliaria no suele ser una de las herramientas más populares entre las actividades empresariales, es muy importante que tengamos en cuenta que la misma es fundamental para que un negocio inmobiliario pueda cumplir con todos sus objetivos. Si bien hemos dicho en algunos artículos de nuestro sitio que la gestión debe ser llevada a cabo por un profesional capacitado en cada área, en el caso de la gestión inmobiliaria es un martillero público quien se ocupa de llevarla a cabo para el desarrollo de su negocio, ya que, aunque no sea un profesional en el área de gestión, posee los conocimientos necesarios para poder aplicar una correcta gestión inmobiliaria en su negocio personal. (pág. 47)

Domínguez, (2005) conceptúa que:

Como todo en estos días, la gestión inmobiliaria suele ser llevada a cabo mediante programas informáticos especiales; de esta manera debemos decir que el desarrollo de esta se puede llevar a cabo de una manera mucho más organizada y por consiguiente será mucho más factible que el cumplimiento de los objetivos anteriormente mencionado sea realizado en menor tiempo. De todas formas, es habitual encontrarnos con gestores que realizan la gestión inmobiliaria por sus propios medios prescindiendo de los sistemas que nos ofrece el mercado de la gestión en la actualidad, pero debemos destacar en este caso, que el beneficio más importante que se obtiene mediante estos programas informáticos es definitivamente la simplificación de los procesos correspondientes a la gestión inmobiliaria. (pág. sp)

En nuestra hipótesis específica N° 3

Por último, nos encargaremos de nuestra tercera hipótesis específica que es la siguiente: La mediación de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

Dicha hipótesis se sostiene en nuestra teoría:

En principio, Mariño (2014) enfatiza que:

El negocio jurídico se desarrolla como un hecho jurídico simple que a su vez conforman supuestos de hecho, esta figura jurídica fue creada por la doctrina alemana, con la finalidad de producir efectos jurídicos, pues a través de este el sujeto va a regular sus intereses y el de los que celebran, no obstante, lo que se destaca es la vinculación entre varias declaraciones de voluntad que está dirigido a modificar, extinguir entre las partes una determinada situación jurídica. (pág. 1)

De acuerdo con lo señalado, Betti (2000), afirma que el negocio jurídico, es aquel acto en la cual un sujeto regula sus propios intereses en las relaciones con otros,

esto es el denominado acto de la autonomía privada, y al que el derecho relaciona los efectos más acordes a la función económico social que caracteriza su tipo. (pág. 57)

Del mismo modo, Betti (2000), refiere que:

La estructura del negocio jurídico se encuentra comprendido tanto en el contenido como en la forma, es decir, como se muestra frente a los demás en la vida de relación: su figura exterior como contenido, es aquel negocio, intrínsecamente considerado, su supuesto de hecho interior, la cual representa conjuntamente, fórmula, palabra y significado. (pág. 109)

CONCLUSIONES

1. Se demostró que, la obligatoria participación del agente inmobiliario se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.
2. Se concluyó que, el deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.
3. Se llegó a determinar que, la gestión inmobiliaria se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.
4. Se llegó a concluir que, la mediación de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, supervisar los cursos que se imparten para la especialización de agente inmobiliario, a fin de que las instituciones que las impartan con autorización del Ministerio mencionado, actúen dentro de estándares de calidez educativa suficiente y adecuada, considerando la importancia que tiene el agente en el mercado inmobiliario.
2. Se recomienda al Colegio de Abogados de Lima, realice los trámites correspondientes, así como el convenio que fuese necesario para que pueda realizar los cursos de especialización para agente inmobiliario, considerando que los abogados tienen pleno conocimiento sobre las normas, y el mercado inmobiliario en cierta medida tendría un adecuado movimiento, al menos si consideramos la legalidad, la buena fe y la seguridad jurídica.
3. Se recomienda al Ministerio de Justicia, así como al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, impartir campañas que hagan de conocimiento la importancia que tiene el agente inmobiliario en las transacciones de compraventa de inmuebles, a fin de que los usuarios tengan conocimientos de estos servicios, y puedan asegurar sus transacciones.
4. Se recomienda a las instituciones públicas que convengan, realizar un análisis, respecto de la participación obligatoria del agente inmobiliario en las transacciones de compraventa de inmuebles.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- De castro y Bravo, F. (1985). El negocio Jurídico. *Universidad de Madrid*.
- Albadalejo, M. (1993). *El Negocio Jurídico (Segunda ed.)*. Barcelona: Librería Bosch.
- Alcalde Silva, J. (2013). *Incumplimiento y reemplazo: Bases para una teoría general de la operación de reemplazo en derecho español*. Valencia: Universidad de Valencia.
- Arias - Schreiber Pezet, M. (2011). *Exegesis del Código Civil Peruano de 1984; Derechos Reales Tomo IV, Tercera Ed.* Lima: Gaceta jurídica.
- Avendaño Valdez, J. (2003). DISPOSICIONES GENERALES DEFINICIÓN DE PROPIEDAD. En *Código Civil Comentado* (Primera ed., Vol. V, pág. 187). Lima: Gaceta Jurídica.
- Avendaño, J. (2011). *Código Civil*. Lima: Editorial Fondo PUCP.
- Barros Bourie, E. (2009). *Criterios de atribución de riesgos en materia contractual*. Un. Madrid: Fundación Coloquio Jurídico Europeo.
- Betti, E. (2000). *Teoría General del Negocio Jurídico*. Granada: Comares S.L.
- Borja Soriano, M. (1962). *Teoría General de las Obligaciones*. Porrúa.
- Castillo, M. &. (1 de Febrero de 2000). Obtenido de <http://www.castillofreyre.com/Inicio>
- Chipana Catalán, J. (2019). La invalidez de los contratos celebrados por menores de edad en el código civil peruano. *Yachaq*.
- Cifuentes, S. (2004). *Negocio Jurídico*. Buenos Aires: Astrea.
- Coca Guzmán, S. J. (s.f.).

- Domínguez, J. (2005). *Dirección de Operaciones: Aspectos tácticos y operativos*. Mc Graw Hill.
- Espinoza Espinoza, J. (2010). *Acto Jurídico negocial. Análisis doctrinario, legislativo y jurisprudencial*. Lima : Gaceta Jurídica .
- Flores Ávalos, E. L. (2013). *Negocio Jurídico*. UNAM.
- Gonzales Barrón, G. (2018). *Teoría General de la Propiedad y del Derecho Real* . Lima : Gaceta Jurídica .
- Hedeman, J. W. (1955). *Derechos reales*. Madrid : Editorial Revista de Derecho Privado.
- Krajewski, L. (2010). *Administración de Operaciones: Estrategia y Análisis*. México: Pearson.
- León, L. D.-P. (2004). *Contrato y Libertad Contractual* . Lima: Themis Revista de Derecho .
- Lerma, K. (2004). *Comercio y mercadotecnia internacional*. Madrid: International Thomson Editores.
- López Santa María, J. (1985). *Perspectiva histórico-comparada de la noción de contrato*. Santiago: Revista Chilena de Derecho de La Pontificia Universidad Católica de Chile.
- López Santa María, J. (2005). *Los Contratos: Parte General (4a ed.)*. Santiago : Editorial Jurídica de Chile.
- Mariño Pardo, F. (2014). *El negocio jurídico. Civil. Parte general*.
- Martínez, D. (2012). *Introducción al planeamiento estratégico*. Montevideo.
- Messineo, F. (2007). *Doctrina General del Contrato (1a ed.)*. Lima: ARA Editores.
- Morales Moreno, A. M. (1983). *El "propósito práctico" y la idea de negocio jurídico en Federico de Castro (Notas en torno a la significación de la utilidad de la cosa en los negocios de tráfico)*. Anuario de Derecho Civil.

- Morales Moreno, A. M. (2014). *Claves de la Modernización del Derecho de contratos*. Estudios de Derecho de Contratos. Formación, Cumplimiento E Incumplimiento.
- Muro Rojo , M. (2016). *Contratos Civiles y obliagacines. Temas claves* . Lima : Gaceta Jurídica .
- Pazos Hayashida, J. (2005). *La capacidad de la persona jurídica: apuntes indiciarios*. . Lima: lus et Veritas .
- Romero Montes, F. J. (2013). *Acto Jurídico*. Lima: Grijley.
- Roque Montesillo, L. G. (2008). Teoría del Acto Jurídico y Concepto del Negocio Jurídico. *Revista oficial del Poder judicial*.
- Schreiber, M. A. (1986). *Errores detectados en el area de los contratos en el nuevo Codigo Civil peruano de 1984*. . Lima: Cultural Cuzco.
- SUNARP. (2022). *Fuero Registral*. Lima: SUNARP.
- Taboada Córdova, L. (2002). *Acto Jurídico, Negocio Jurídico y Contrato*. Lima: Grijley.
- Taboada, L. (1988). Causales de nulidad de acto jurídico. *Themis*.
- Torres Proaño, I., & Salazar Sánchez, C. (2016). Objeto Lícito del Contrato. *DerechoEcuador*.
- Vidal. (2013).
- Vidal Ramírez , F. (2013). *El acto Jurídico*. Lima : Gaceta Jurídica .
- Westermann, H. (2011). *Sachenrecht. 8va*. Heidelberg:: Müller.

ANEXOS

ANEXO 1

CUESTIONARIO DE LA OBLIGATORIA PARTICIPACIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO Y SU RELACIÓN CON EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES EN LA CIUDAD DE LIMA, EN EL AÑO 2021

Edad: _____ Sexo: _____ Facultad: _____ Carrera: _____

INSTRUCCIONES:

A continuación, se ofrecen frases que describen una opinión, sobre el tema la obligatoria participación del agente inmobiliario y el contrato de compraventa de inmuebles. No existen respuestas correctas o incorrectas, todas son válidas es importante que seas sincera en sus respuestas: Elige soto una de las opciones de respuesta, la que mejor describe su forma de pensar. Marque con una "X" la alternativa elegida en la casilla correspondiente.

Variable: Obligatoria participación del agente inmobiliario		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En Desacuerdo
1	¿Considera usted que en la actualidad hay problemas en el mercado inmobiliario?			
2	¿Cree usted la falta de conocimientos de los vendedores es un problema para el mercado inmobiliario?			
3	¿Cree usted la falta de conocimientos de los compradores es un problema para el mercado inmobiliario?			
4	¿Cree usted que existe una falta de conocimiento en gestión inmobiliaria por parte de la población en general?			
5	¿Considera usted que el agente inmobiliario es el principal protagonista en la gestión inmobiliaria?			
6	¿Cree usted que el fraude inmobiliario es un problema grave en la gestión inmobiliaria?			
7	¿Qué nivel de afectación hay en la actualidad en las transacciones inmobiliarias?	Alto	Medio	Bajo
8	¿Considera usted efectivo la participación obligatoria del agente inmobiliaria en las transacciones inmobiliarias?			
9	¿Cree usted que el agente inmobiliario seria y es un adecuado mediador en la compraventa de propiedades?			
Variable: Contrato de compra-venta de inmuebles		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo
1	¿Considera usted que un problema del mercado inmobiliario es la elaboración de inadecuados contratos de compraventa?			
2	¿Cree usted adecuados, que los vendedores o compradores elaboren ellos mismos los contratos de compraventa?			

3	¿Considera usted que es el agente inmobiliario, la persona idónea para realizar y elaborar los contratos de compraventa?			
4	¿Considera usted que el agente inmobiliario es la persona que garantizara el cumplimiento de las prestaciones obligadas?			
5	¿Qué nivel de importancia tiene el cumplimiento de las prestaciones en el contrato de compraventa?	Alto	Medio	Bajo
6	¿Considera usted que como parte de la labor del agente inmobiliario, sería una búsqueda catastral del bien inmueble materia de compraventa?			
7	¿Usted considera que el cumplimiento de prestaciones nace en la firma del contrato de compraventa?			
8	¿Cree usted, que el agente inmobiliario debe de verificar las características propias del bien inmueble?			
9	¿Usted considera que el agente inmobiliario sería el único responsable al no verificar adecuadamente las características propias del bien inmueble?			

ANEXOS 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA
LA OBLIGATORIA PARTICIPACIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO Y SU RELACIÓN CON EL CONTRATO DE
COMPRAVENTA DE INMUEBLES EN LA CIUDAD DE LIMA, EN EL AÑO 2021

TÍTULO	DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	CLASIFICACIÓN DE VARIABLES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	METODOLOGÍA	POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO	TÉCNICA E INSTRUMENTO
LA OBLIGATORIA PARTICIPACIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO Y SU RELACIÓN CON EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES EN LA CIUDAD DE	Problema General ¿De qué manera se relaciona la obligatoria participación del agente inmobiliario con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021?	Objetivo General Determinar de qué manera se relaciona la obligatoria participación del agente inmobiliario con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.	Hipótesis General La obligatoria participación del agente inmobiliario se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.	Variable Independiente Obligatoria participación del agente inmobiliario (V.I)	Obligatoria participación del agente inmobiliario (V.I) <ul style="list-style-type: none"> > Facilitar el proceso de compra venta > Gestión inmobiliaria > Mediator en compraventa 	Tipo: Descriptivo. Nivel: Aplicado. Diseño: M1: O _x – O _y	Población. 95 abogados con conocimiento en Derecho Civil y Registral Muestra. En aplicación de la fórmula para hallar la muestra, se considerará a 76 abogados con	Técnica de recolección de datos. Instrumento: Encuesta.

<p>LIMA, EN EL AÑO 2021</p>	<p>Problemas Específicos</p> <p>¿De qué manera se relaciona el deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021?</p> <p>¿De qué manera se relaciona la gestión inmobiliaria con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021?</p> <p>¿De qué manera se relaciona la mediación de compraventa con el</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <p>Determinar de qué manera se relaciona el deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.</p> <p>Determinar de qué manera se relaciona la gestión inmobiliaria con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.</p>	<p>Hipótesis Específicas</p> <p>El deber del agente inmobiliario sobre el facilitar el proceso de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.</p> <p>La gestión inmobiliaria se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la</p>	<p>Variable Dependiente</p> <p>Contrato de compraventa de inmuebles (V.D)</p>	<p>Contrato de compraventa de inmuebles (V.D)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Transmisión de propiedad ➤ Cumplimiento de prestaciones ➤ Características propias de inmuebles 		<p>conocimiento en Derecho Civil y Notarial Registral</p>	
------------------------------------	---	---	---	--	---	--	---	--

	<p>contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021?</p>	<p>Determinar de qué manera se relaciona la mediación de compraventa con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.</p>	<p>ciudad de Lima, en el año 2021. La mediación de compraventa se relaciona significativamente con el contrato de compraventa de inmuebles, en la ciudad de Lima, en el año 2021.</p>					
--	--	---	---	--	--	--	--	--