

## **SENTÈNCIA**

En nom del Poble Andorrà.-

A la vila d'Andorra la Vella, el 26 de juny del 2019.

Reunida la Sala Civil del Tribunal Superior de Justícia d'Andorra, sota la presidència del magistrat Sr. Albert ANDRÉS PEREIRA, que ho és del Tribunal Superior de Justícia, i els magistrats Sr. Vincent ANIÈRE i del Sr. Carles CRUZ MORATONES, ha adoptat la resolució següent:

### **ANTECEDENTS DE FET**

**I.-** En data 10.07.18 el Tribunal de Batlles va dictar Sentència i va decidir:

*“Desestimar íntegrament la demanda formulada per XXX, SLU. contra els Srs. J. J. D. C. R. i D. O. R.C., havent d'absoldre consegüentment a aquests darrers de les pretensions que contra ells s'hi contenen, tot imposant a la part agent el pagament de les costes processals causades, segons allò previst al darrer Fonament de dret de la present decisió.”*

**II.-** Contra l'esmentada resolució formula recurs d'apel·lació la representació processal de la societat XXX SL, en virtut dels arguments que exposa en el seu escrit de conclusions presentat en data 20.12.18, demana que s'estimi la demanda interposada contra els Srs. J. J. D. C. R. i D.O. R. C., condemnant-los a pagar un import de 42.500€ corresponent al 5% del preu de compravenda (850.000 €) convingut amb el Sr. A. P. O. (part prometenent compradora) en concepte d'honoraris d'intermediació en la compravenda del “Xalet” propietat dels demandats, més els interessos legals que generin la quantitat estimada a comptar de la contesta a la demanda. També es sol·licita que en cas que s'estimi el recurs d'apel·lació, es condemni als Srs. D. C. i R. a pagar les costes judicials ocasionades en

segona i primera instància inclosos els honoraris d'advocat i procurador.

**III.-** En data 30.10.18 la representació processal dels Srs. Jose J. D. C. R. i D. O. R. C. ha presentat el corresponent escrit de contesta a les conclusions, pel quin demana la desestimació del recurs d'apel·lació i la confirmació de la sentència d'instància en tots els seus extrems, imposant la totalitat de les costes processals causades, inclosos els honoraris d'advocat i de procurador, tant de primera com de segona instància, a la part apel·lant, en atenció a la regla del venciment objectiu de Zenó, però també en atenció a la seva temeritat.

Ha actuat com a magistrat ponent el Sr. Carles CRUZ MORATONES.

## FONAMENTS DE DRET

**PRIMER.-** En el present procediment la part agent XXXX SLU, agència d'intermediació immobiliària, reclama 42.500€ als Srs. J. J. D.C. R. i D. O. R. C. R. (en endavant, D. C.-R.) per la comissió d'intermediació (5%) per la venda del seu XXX per un import total de 850.000€.

La sentència d'instància desestima totalment la demanda i imposa les costes a la part demandant.

Contra tal dedició s'alça la part vençuda.

### **SEGON.- Fets provats**

Cal dir que ha quedat definitivament provat que 1) els defenents varen vendre el seu XXX, a la Sra. S. (de casada L.) en el dia 24.4.15 en atorgar escriptura de compravenda per import de 820.000€; 2) Abans d'aquesta data, en 17.2.15 havien concertat un contracte privat de promesa de compravenda del mateix xalet amb el Sr. A. P. O., el qual va pagar una paga i senyal de 30.000€ als venedors; 3) el Sr. P. va cedir els seus drets a comprar el xalet a la Sra. S. pel mateix preu compromès, després de mostrar-los el xalet, negociar les condicions com el preu i la forma de pagament i es desconeixes la contraprestació que va cobrar per aquesta cessió, però segons els compradors varen pagar-li en total 1.100.000€.

**TERCER.- Intervenció de l'agent immobiliari. Caràcter evolutiu de la jurisprudència**

Mereix especial menció la jurisprudència que ha tractat el paer de l'intermediari immobiliari, concretament les sentències STJC 159/02 i 086/01.

En la primera podem llegir:

*“II.- Es desprèn clarament dels fets esmentats, que la Sra. S. G. R. va complir totes les seves obligacions de mandatari des del moment que va contactar amb un comprador interessat, que va fer-li visitar el local, i que va efectuar totes les diligències útils per concretitzar (sic) la compravenda entre les parts. Encara que després de negociacions intervingudes en condicions i circumstàncies molt fosques, la compravenda es va realitzar per l'intermediari de l'agència XXX SA, que va intervenir posteriorment a totes les actuacions fetes per la Sra. S. G. R., i això amb un preu més baix que el fixat per la mateixa, queda palès que la persona que fou a l'origen de l'operació i sense la qual la compra venda no s'hagués pogut realitzar fou la Sra. S. G. R.. Ja que va ser la primera qui descobrir els compradors interessats i va ensenyar-los-hi el local.*

*III.- En el contracte de corretatge, per que el mandatari sigui legítimat a reclamar la comissió pactada, és necessari que la seva intervenció operi, sinó com a factor únic, almenys com un dels factors que han determinat la conclusió del contracte de compra venda ...”.*

En el cas esmentat va resultar que la intermediària va obtenir dels futurs compradors tota la documentació necessària per a formalitzar la compra, inclosos els poders notariais estesos al seu favor i comptava amb l'acord del Consell d'Administració de la venedora que autoritzava la venda. Encarregat a un advocat la redacció del contracte es va citar a les parts a un dia determinat i no van comparèixer. La venda es va efectuar temps més tard (no sabem quant) a través d'una altra intermediària.

No és el cas en aquest recurs. Aquí no tenim aquesta activitat preparatòria per part de la intermediària ni la autorització expressa al seu favor per procedir a la venda.

Per la seva banda la STJC 086/01 diu :

*“VI.- És cosa molt habitual, quan un propietari vol vendre un immoble, de donar manaments de venda, sense exclusiva, a varies agències immobiliàries, i pagar després una comissió a l'agència que ha permès la realització de l'operació de compra-venda. Per determinar l'agència que ha tingut una **intervenció decisiva**, s'ha de considerar la que va, la primera, **revelar el client** que comprarà la unitat immobiliària, i no la que va portar a terme la negociació. La primera de les obligacions de l'agència és **buscar** un comprador, i si ensenya per la primera vegada una casa a un client eventual que després compra la casa, l'agència ha complert amb la seva obligació contractual i té dret a la seva remuneració, fins i tot si el comprador tracta després, directament amb el propietari o amb una altra agència, ja que pertoca al venedor o a les altres agències encarregades de vendre*

*l'immoble, de verificar i assegurar-se abans d'actuar, que el comprador no ha tingut relacions anteriorment amb una altra agència comissionada amb la qual res no s'oposava que la negociació fos portada a terme”.*

Els fets de la sentència transcrita es remunten a 1999 i que les visites successives a la finca en venda es van espair només uns dies, cosa que fa pensar amb la continuïtat entre la intervenció de la primera agència i la segona.

Però el que volem ressaltar és que aquelles consideracions fetes en aquella sentència de 24 de gener 2002 (STJC 086/01) han de ser actualitzades a la realitat actual. Aquell cas es remuntava a 1999 on la tasca de les agències immobiliàries de “buscar”, “revelar”, “descobrir” un client potencial eren molt més transcendental que actualment. Ara, amb l'aparició de les comunicacions telemàtiques i digitals (internet) com les xarxes socials la captació de clients potencials té tota una altra dimensió, en especial de pàgines web especialitzades i per tant, flueix la informació i la publicitat amb molta més celeritat. Això comporta que el paper de les agències ja no ha de centrar-se tant en la captació de clients per dur-los a la visita presencial (que ara pot ser virtual) sinó a l'oferiment de gestions i serveis complementaries que els dirigeixin envers un web o envers un altre més atractiu des del punt de vista de la informació, de la presentació, de la localització per localitats, preus, dimensions, característiques, entre d'altres. Per tant, hem això volem ressaltar que la jurisprudència ha d'anar compassada amb la realitat social que en ens envolta i no podem donar pautes o criteris genèrics com els que la realitat de fa 20 anys aconsellava (el denominat *caràcter evolutiu de la jurisprudència*).

#### **QUART.- La intermediació de MULTIFINQUES,SLU en el cas present**

Aquest és el nucli essencial del plet. Saber quina intervenció decisiva va tenir la part agent en aquesta intermediació de venda, tot i que en el document subscrit entre el Sr. P. i la part promitent venedora no hi figura ni la intervenció, ni cap mena de referència, ni implícita ni explícita, de l'esmentada agència demandant. És més, segons la compradora final Sra. S., ella va entendre el Sr. P.L actuava com agent immobiliari.

Al llarg del recurs, la part agent ha volgut argumentar que la seva intervenció i mediació va ser decisiva per dur a terme la venda. Però finalment ha concretat la seva actuació: mostrar-li el xalet al Sr. P. i en donar el telèfon dels venedors perquè pogués negociar directament amb ells les condicions i “*que en cas d'arribar a un acord, **informarien** a la intermediària*”

(fet Tercer de la seva rèplica, foli 89). Això és tot el que ha pogut concretar la part recurrent.

I com a proves de la seva intervenció tan essencial argumenta i) que té en el seu poder una taxació del xalet que es remunta al mes de desembre de l'any 2010; ii) que té al seu poder la còpia del contracte privat de promesa de compravenda que va signar el Sr. P. amb la part compradora; i iii) el testimoni del Sr. P..

Cap de les tres proves són suficients per demostrar la seva decisiva intervenció i mediació. En primer lloc, perquè disposar d'una valoració del xalet (a càrrec de l'arquitecte autora del projecte constructiu) de 5 anys abans (suposant que el mandat de venda verbal s'hagués fet en l'any 2015 cosa que no ha concretat en cap moment) no acredita l'existència *per se* de cap contracte de mandat de venda o d'intermediació immobiliària. De fet, ha quedat acreditat que en l'any 2014-2015 altres tres agències immobiliàries reberen l'encàrrec de venda dels venedors (tots ells sense exclusiva), cosa que demostra que els venedors havien fet una ample tasca de difusió en el sector.

Pel que fa a disposar del contracte de promesa de compravenda del Sr. P., aquest ja ha confessat que va ser ell qui el va facilitar a M.,SLU. I que se li va donar a la part agent *"per tal de que estigués al cas del preu convingut i de la data d'atorgament de l'escriptura de compravenda notarial"*. Pel que s'ha vist no va estar al cas de la data de l'escriptura notarial.

Finalment, els testimoniatge del Sr. P. que, com diu la sentència, cal valorar amb suma cautela. En efecte, aquest testimoni en les generals de la llei ja es reconeix amic del titular i propietari de XXX,SLU, Sr. S. M. El testimoni explica que es va posar en contacte amb la compradora gràcies a la intervenció d'una gestoria d'Encamp (no gràcies a la intervenció del Sr. S., com aquest afirma). I realment havien de ser molt amics perquè, segons el Sr. S., aquest li va cedir a ell, la facultat de posar-se en contacte amb la part compradora per negociar directament el preu i demés condicions per veure si arribaven a un acord. Això és un fet insòlit en el sector. És un fet notori que les agències immobiliàries eviten per tots els mitjans que venedor i comprador es contactin directament per evitar quedar al marge de l'operació i perdre d'aquesta manera la seva comissió. Aleshores, no resulta versemblant que XXX, SLU cedís la iniciativa al Sr. P. que és qui va fer realment tota la feina de mostrar als compradors (de fet només la Sra. S.) el xalet, negociar el preu i condicions de pagament, concertar el Notari i

cobrament en metàl·lic de la part del preu no reflectit en l'escriptura i XXX en quedés al marge.

Per tant, aquest testimoni tampoc afavoreix la tesi de la part agent sinó que pel contrari la desmenteix.

**QUART.-** En conclusió, la demanda sosté que es va fer la venda al Sr. P. per la seva mediació i intervenció; el Sr. P. sosté que qui va posar-lo en contacte amb la part compradora va ser una gestoria d'Encamp i que ell es va ocupar de tots els extrems necessaris i la part compradora sosté que el Sr. P. es va presentar com intermediari o agent immobiliari i que va ser ell qui va cobrar en metàl·lic el preu restant, justificant que no es podia pagar de tal manera en el Notari.

I en res podia afectar això el fet de si el titular de XXX SLU pogués conèixer personalment al Sr. D. C. perquè treballava d'encarregat en una constructora que tenia contractada la promotora de la seva titularitat (del Sr. S.). El podia conèixer, però el que importa es demostrar que li havia fet l'encàrrec (verbal) de venda del xalet, si era o no en exclusiva, i si aquell va tenir una intervenció decisiva (encara que no fos única) en la materialització de la venda del xalet. Res d'això s'ha demostrat. Ni tan sols ha sabut precisar en quina data es va fer aquell suposat mandat verbal de venda i el seu testimoni ha desmentit la seva versió sobre la seva "decisiva" intervenció.

Per tot això hem de confirmar plenament la valoració de la prova efectuada pel Tribunal d'instància.

**CINQUÈ.-** En resultar desestimat el recurs procedeix imposar les costes per ell generades a la part recurrent, de conformitat amb el que disposa el Codi 7,51,5.

Vistos la legislació vigent i els Usos i Costums aplicables al present cas,

La Sala Civil del Tribunal Superior de Justícia d'Andorra,

## DECIDEIX

DESESTIMAR el recurs d'apel·lació interposat per la representació processal de XXX,SLU contra la Sentència dictada per l'Hble. Tribunal de Batlles en data 10 de juliol de 2018, que confirmem íntegrament.

Imposem el pagament de les costes causades en aquesta alçada a la part apel·lant.

Aquesta resolució és ferma i executiva.

Així per aquesta nostra resolució, definitivament jutjant, ho pronunciem, manem i signem.-