



**MAESTRIA EN DERECHO Y ECONOMÍA**

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES**

**FACULTAD DE DERECHO**

**ANÁLISIS DEL IMPACTO Y CONSECUENCIAS MICROECONÓMICAS DE LA  
IMPLEMENTACIÓN DE LA LEY N° 5859 (MODIFICATORIA DE LEY DE  
ALQUILERES) EN LA CABA**

**YULLI ANDREA CANCINO PEÑA**

**yacancino@gmail.com**

**TUTOR: DR. DIEGO RIOS**

**2019**

## Índice

Resumen.....	5
I. Introducción.....	6
I.1. Planteamiento del problema.....	8
I.2. Objetivos Generales.....	9
I.3. Objetivos Específicos.....	9
I.4. Hipótesis.....	10
I.5. Justificación.....	12
I.6. Metodología.....	13
Capítulo 1. Antecedentes jurídicos.....	14
1.1. Ley N° 2340.....	14
1.2. Código Civil y Comercial.....	16
1.3. Ley N° 5859.....	19
1.4. Jurisprudencia sobre contrato de locación de viviendas en la CABA.....	23
1.5. Proyecto de Ley de Alquileres de alcance nacional.....	25
Capítulo 2. Función Económica del Contrato de Corretaje Inmobiliario.....	29
2.1. Definición.....	29
2.2. Naturaleza del contrato de corretaje inmobiliario.....	32
2.3. Importancia del contrato de locación de bienes inmuebles.....	34
2.4. Análisis comparativo del cobro de comisión según el Código Civil y Comercial de la Nación y la Ley N° 5859 de 2017.....	38
Capítulo 3. Análisis microeconómico del impacto de la ley.....	44
3.1. Impacto en los precios de los alquileres.....	46
3.2. Impacto en la oferta.....	51
3.3. Impacto en la demanda.....	55
3.4. Impacto en la competencia entre inmobiliarias.....	59
Capítulo 4. El Nuevo escenario en las Negociaciones Inmobiliarias: Actualidad del mercado locativo en la CABA y Comportamiento estratégico de los principales actores.....	64
4.1. Funciones del mercado inmobiliario: alquiler de vivienda y adquisición de vivienda.....	68
4.2. Comportamiento estratégico de los principales actores.....	72

Capítulo 5. Como se regulan los alquileres en otros países del Mundo respecto de los aspectos más importantes en el contrato de alquiler y qué establece el proyecto de ley de alquileres. ....	76
Conclusiones.....	81
Bibliografía.....	86
Normativa y Jurisprudencia citada .....	91
Páginas Web .....	92

**A menudo aplicamos las simples "leyes" de la oferta y la demanda, sin tener plena conciencia de la compleja red de instituciones de la cual dependen en forma decisiva los contratos en los mercados reales.**

**Pranab Bardhan.**

## **Resumen.**

En esta tesis intentaré exponer las consecuencias económicas de la nueva normativa del pago en las comisiones inmobiliarias en los contratos de alquileres. El análisis propuesto sostiene que el pago de la comisión inmobiliaria debe ser pagado por el propietario, y no por ambas partes. La idea central que postula esta tesis tiene su núcleo en la eficiencia y deja de lado las cuestiones netamente distributivas, basando la idea en que las inmobiliarias compiten entre sí, para captar a los propietarios y no a los inquilinos. El inquilino no elige inmobiliaria, simplemente elige el departamento que le interesa, el cual es administrado por una inmobiliaria elegida por el propietario.

En efecto, la dinámica operativa en el marco del Código Civil y Comercial favorece a la formación de una coalición entre inmobiliarias y propietarios, aliviando la competencia entre las inmobiliarias, para conseguir al inquilino, pero generando un resultado ineficiente, ya que se centra en el acuerdo de exclusividad sobre el inmueble entre propietario e inmobiliaria, a cambio de que ésta le cobre “cero” de comisión a aquel, lo cual queda abolido con la promulgación de la ley N° 5859. Esta nueva disposición legislativa, destruye un cartel creado entre propietarios e inmobiliarias, que eliminaba o reducía la competencia en el mercado inmobiliario. El propietario es quien puede negociar más eficientemente una reducción del costo de la intermediación. Es lógico, en consecuencia, que se logre economizar en gastos de intermediación si se obliga a pagar la comisión exclusivamente al propietario.

## **I. Introducción**

El 24 agosto de 2017 la legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) sancionó la Ley N° 5859, mediante la cual introdujo sustanciales modificaciones a la Ley N° 2340, que creó y estableció el marco de actuación del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios. Entre los principales cambios, en el art. 1° establece que para los casos de locaciones de inmuebles con destino habitacional en los que el locatario sea una persona física, el monto máximo de la comisión será el equivalente al 4,15% del valor total del respectivo contrato, y deberá imputársele al locador. A su vez, el art. 2° determina que queda expresamente prohibido en las locaciones con destino habitacional en las que el locatario sea una persona física, requerir y/o percibir, mediante cualquier forma de pago, comisiones inmobiliarias y/u honorarios por la intermediación o corretaje a locatarios, sublocatarios y/o continuadores de la locación, resultando la prohibición extensiva a los honorarios por la administración de dichas locaciones.

En los considerandos de la ley se reporta que según datos que surgen de la Encuesta Anual de Hogares de la Dirección General de Estadísticas y Censos del Ministerio de Hacienda de la CABA (2015), el 35,2% de los inmuebles con destino habitacional son ocupados en virtud de vínculos locativos, lo que representa más de un millón de personas que revisten la condición de inquilinos en el ámbito local. Esto supone el desafío de encontrar nuevas maneras de articular la situación de los alquileres con destino habitacional, y garantizar el desarrollo de condiciones que permitan a una mayor cantidad de vecinos acceder a un alquiler formal.

En efecto, la suma de los conceptos que los inquilinos deben erogar para ingresar a una propiedad o permanecer en esta, generan una barrera de acceso, en algunos casos infranqueable, para buena parte de los vecinos de la ciudad. En este sentido, la ley busca darles mayor previsibilidad y estabilidad a los inquilinos, una mejor calidad de vida y reglas claras en relación con la vivienda que habitan. De este modo, para disminuir la carga monetaria que tienen que afrontar los inquilinos al inicio del vínculo locativo o de renovación, se propone que resulte de obligatorio e ineludible cumplimiento para todos los matriculados en el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios la prohibición de requerir y/o percibir comisiones inmobiliarias y/u honorarios por la intermediación, por parte del locatario.

Con estas disposiciones se establece que es el propietario del inmueble destinado a vivienda en alquiler, quien debe pagar la comisión inmobiliaria (no superior al 4,15% del valor del contrato firmado), cuando en la actualidad quien paga -la totalidad- es el inquilino. La nueva norma

también impide que las inmobiliarias trasladen a inquilinos diversos gastos adicionales, como la gestoría de informes, y establece que los derechos de los inquilinos y propietarios deben estar presentes en toda página web y espacio físico a cargo de las inmobiliarias. Asimismo, la norma señala que el Instituto de la Vivienda de la Ciudad (IVC) y la Defensoría del Pueblo proveerán de asistencia legal gratuita tanto a inquilinos como a propietarios (Erreius, 2017). Sin embargo, las cámaras profesionales que agrupan a las inmobiliarias han expresado su rechazo a la nueva ley y han manifestado que presentarán su propio proyecto de ley, que entre otras iniciativas contemplan, impulsar la desgravación impositiva para aquellos propietarios que vuelquen sus inmuebles al alquiler, o para quienes construyan unidades funcionales destinados a alquiler, proponen también limitar lo relacionado con depósitos a solo un mes del valor acordado en el contrato y admitir garantías bancarias y seguros de caución; asimismo, “blanquear” los contratos de alquiler ante la autoridad que corresponda. Respecto del monto de las comisiones que perciben las inmobiliarias, no quedaría establecido, si no que las mismas jurisdicciones las señalarían, y solo en el evento de que el inquilino sea de bajos ingresos, el propietario se deberá hacer cargo del pago.

En enero de 2016, el Colegio Profesional había autorizado a sus afiliados a pactar honorarios libremente, -lo que convalidaba el cobro de entre dos y tres meses de comisión-, pero la justicia le puso freno a ésta práctica ilegal y un fallo de cámara -que fue tratado por el máximo tribunal de Justicia porteño-, sentó jurisprudencia a favor de los inquilinos, al determinar que las inmobiliarias no podrían cobrar más de un mes de comisión al inicio de los contratos, lo que equivale aproximadamente 4,15% del total del contrato, estipulado ahora por ley. El proyecto de las inmobiliarias plantea que, para los casos de locaciones o renovaciones de contratos de viviendas únicas, el monto de los honorarios no podrá ser superior al 3% para los propietarios y para el inquilino no será inferior al 4,15% ni superior al 6,15%, con lo cual podría alcanzar al 9% del monto establecido en el documento contractual (Erreius, 2017).

En la presente investigación se ha de desarrollar un análisis microeconómico del impacto de la nueva normativa, evaluando las ventajas y desventajas que genera para los diferentes actores que participan del contrato de corretaje inmobiliario, orientado al cobro de la comisión y teniendo en cuenta diferentes herramientas y teorías económicas que permitirán elucidar las consecuencias y las posibles estrategias adoptadas por inquilinos, propietarios e inmobiliarias, a partir del nuevo marco legal vigente. Para tal propósito, se evaluará el impacto económico, de acuerdo con las variables de la oferta y la demanda del mercado inmobiliario y se analizará la estrategia competitiva de cada uno de los agentes a nivel microeconómico.

## **I.1. Planteamiento del problema**

De acuerdo con las asociaciones de inmobiliarias, la nueva ley va en contra de lo dictado por el Código Civil y debería ser el Congreso Nacional el que dictamine una norma sobre la cuestión. De todos modos, apenas entrada en vigencia, la norma ha sido impugnada ante la Justicia porteña por parte de instituciones que agrupan a propietarios en la CABA. La presentación se hizo a través de una medida cautelar para que no se aplique la ley, planteándose que afecta derechos fundamentales para la actividad, como la libertad de trabajo y el libre pacto de honorarios profesionales. A su vez, se ha presentado un amparo colectivo del Colegio Único de Corredores en nombre de todas las inmobiliarias de la ciudad, además de amparos individuales que presentara cada inmobiliaria, así como el recurso de la acción de inconstitucionalidad. Como se puede advertir, la cuestión ya se ha judicializado y las perspectivas de implementación efectiva de la nueva ley no son alentadoras.

En los fundamentos de la Ley N° 5859, queda claro que su propósito esencial es el fortalecimiento de la política de acceso a la vivienda, asimismo, la implementación de mejoras en las condiciones de acceso y permanencia al mercado de locaciones con destino habitacional, reduciendo el nivel de gastos que tienen los inquilinos en la CABA al momento de iniciar un contrato de alquiler. En efecto, de acuerdo con las condiciones actuales del mercado inmobiliario, un inquilino debe pagar entre cuatro y cinco meses por adelantado al iniciar un contrato, lo que le dificulta el acceso a la vivienda. En este contexto, la primera reacción de las cámaras de propietarios ha sido negativa. Ante su promulgación, su primera reacción ha sido trasladar el costo de la comisión al precio del alquiler, o proponen pagarlo entre las partes de una sola vez. En todo caso, la operatoria se ha mantenido y los honorarios se continúan acordando libremente con el tope puesto por la Ley N° 2340, de 2007 (Perfil, 2017).

Las cámaras de propietarios sostienen que la nueva normativa ya ha impactado en el mercado, aumentando el valor de los alquileres, y retrayéndose la oferta de propiedades, ante el panorama de incertidumbre que se presenta tras la sanción de la nueva ley. En este sentido, ya en el ámbito provincial los colegios de corredores inmobiliarios expresaron su preocupación por el eventual “efecto contagio”, a que se impulsen normas similares a la sancionada en la CABA. Por ejemplo, en Córdoba, de acuerdo con la normativa vigente, las inmobiliarias pueden fijar la comisión libremente.

Otra asociación profesional que cuestiona y critica la nueva ley es el Colegio Público de Abogados de la Capital Federal -CPACF-, aduciendo que la norma es inconstitucional, precisamente porque se está legislando sobre un tema que se encuentra legislado por el Código Civil y Comercial de la Nación. Este tipo de contrato en particular se encuentra reglado por los artículos 1345 al 1355. De este modo, el problema surge, desde la perspectiva del CPACF, porque una legislatura local ha sancionado una norma que le compete al Congreso Nacional.

En contrapartida, las asociaciones de inquilinos sostienen que no hay ninguna razón ni argumento para afirmar que el inquilino es un cliente de la inmobiliaria, y que como tal deba pagar una comisión, ni menos aún gastos asociados a recabar los datos de informes comerciales o de garantías, que son de exclusivo interés del propietario. Por otro lado, consideran improcedente contemplar el contrato de alquiler de vivienda como equiparable a cualquier contrato de corretaje.

En síntesis, el problema jurídicamente relevante a abordar se puede expresar a través del siguiente interrogante:

¿Cuál ha sido el impacto microeconómico de la sanción de la Ley N°5859 en el mercado inmobiliario de la CABA?

## **I.2. Objetivos Generales**

- Realizar un análisis microeconómico del cambio establecido por la nueva Ley de Alquileres de la CABA respecto del cobro de la comisión.
- Realizar un análisis comparativo de la dinámica operativa del cobro de la comisión según lo estipulado en el Código Civil y la Ley N° 5859.

## **I.3. Objetivos Específicos**

- Analizar el impacto económico desde las diferentes perspectivas, de la oferta de propiedades y la demanda de inquilinos, ante el cambio que establece la ley respecto del pago de la comisión inmobiliaria.
- Evaluar la eficiencia de la nueva dinámica operativa para el cobro de la comisión de acuerdo con lo estipulado por la Ley N° 5859.

- Determinar si el cambio que dispone la ley reduce los costos de intermediación del corretaje inmobiliario.

#### **I.4. Hipótesis**

La operatoria del mercado inmobiliario, en lo que atañe al contrato de corretaje, se rige por el Capítulo X del Código Civil y Comercial de la Nación; respecto, al pago de comisión del corredor interviniente en la operación, el artículo 1351, obligaba al pago de la comisión inmobiliaria a todas las partes, entiéndase propietario e inquilino; sin embargo, con la promulgación de la ley N° 5859, se modificó dicha responsabilidad, en tal sentido, dispuso que el pago de dicha comisión, le corresponda exclusivamente a los propietarios.

Respecto de la responsabilidad del pago de la comisión inmobiliaria, veamos lo que disponen ambas normas:

***ARTICULO 1351 CCCN.-** Intervención de uno o de varios corredores. Si sólo interviene un corredor, **todas las partes** le deben comisión, excepto pacto en contrario o protesta de una de las partes según el artículo 1346. No existe solidaridad entre las partes respecto del corredor. Si interviene un corredor por cada parte, cada uno de ellos sólo tiene derecho a cobrar comisión de su respectivo comitente.*

***Artículo 1° Ley 5859/17.-** Son derechos de los corredores inmobiliarios: Percibir honorarios por la actividad realizada y comisiones de su comitente según la retribución que libremente pacten. Para los casos de locaciones de inmuebles con destino habitacional en los que el locatario sea una persona física, el monto máximo de la comisión a cobrar será el equivalente al cuatro con quince centésimos por ciento (4,15%) del valor total del respectivo contrato, **a cargo del locador.***

En nuestro trabajo pretendemos evaluar las consecuencias y entender la lógica económica detrás de este cambio normativo. En tal sentido, podremos identificar y cuestionarnos ¿si es más eficiente que paguen ambas partes o es más eficiente que pague solo una de ellas la comisión inmobiliaria? Se supone que los fundamentos sociales y jurídicos detrás del cambio normativo que instituye la ley bajo análisis aspiran a preservar del abuso a los millones de ciudadanos que carecen

de vivienda propia, disminuyendo la carga monetaria que tienen que afrontar los inquilinos al inicio del vínculo locativo o por la renovación del contrato, entre las mismas partes; protegiendo a la parte más vulnerable, reclamando la justicia social, el bienestar de los ciudadanos y la satisfacción de sus derechos fundamentales como una responsabilidad de toda la sociedad (Montero Julio, 2017).

A primera vista, este razonamiento sobre la nueva regulación tal vez no explique a cabalidad los fundamentos de la ley de alquileres promulgada recientemente, sino que, desde la perspectiva del análisis económico del derecho, es posible facilitar el acceso a bienes esenciales - mercado de locaciones con destino habitacional- de la manera más eficiente. Esbozamos muy escuetamente cómo abordaremos este asunto. El punto crucial del razonamiento es el siguiente: las inmobiliarias compiten entre sí para captar al propietario, no al inquilino. El inquilino no elige inmobiliaria, simplemente elige el departamento que le interesa, el cual es administrado por una inmobiliaria elegida por el propietario. Esto significa que el inquilino está relativamente cautivo: si le gusta el departamento, no tiene más que responder a la cantidad solicitada en concepto de comisión, de lo contrario, perderá el departamento. La inmobiliaria está en la posición parecida a la de un juego de ultimátum con respecto al inquilino.

La verdadera competencia entre las inmobiliarias se ve del lado del propietario. Las inmobiliarias compiten entre sí para captar al propietario. Para tal fin, utilizan dos estrategias: (1) reducen casi a cero el precio de la comisión que debe pagar el propietario por sus servicios, y (2) solicitan al propietario un contrato de exclusividad para la intermediación. Esta exclusividad les permite fortalecer su posición frente al inquilino, a quien pueden ahora someter más fuertemente a la presión del ultimátum, gracias a esa cláusula de exclusividad. Este esquema favorece la formación de una coalición entre inmobiliarias y propietarios, aliviando la competencia entre las inmobiliarias, para conseguir al inquilino, pero generando un resultado ineficiente.

Si uno de los roles del estado es ayudar a la formación de mercados competitivos, tiene cierta lógica determinar que el pago de la comisión corresponda exclusivamente al propietario. El propietario es quien puede negociar más eficientemente una reducción del costo de la intermediación, ya que, como dijimos, las inmobiliarias compiten por los propietarios, no por los inquilinos. Es lógico, en consecuencia, que se logre economizar en gastos de intermediación si se obliga a pagar la comisión exclusivamente al propietario. Esta es una aplicación de la regla de asignar responsabilidad a aquella parte que puede reducir más los costos, esto es, el propietario. Nótese que esto no significa que el propietario termine pagando él solo la comisión, y que el

inquilino quede libre de gastos. En el momento de contratar, el propietario puede solicitar al inquilino compartir los gastos que el propietario ha acordado con la inmobiliaria, al menos parcialmente.

El cambio normativo de la ley N° 5859, respecto de la responsabilidad del cobro de la comisión por intermediación del corredor inmobiliario, constituye la idea central de la hipótesis y el eje fundamental del presente trabajo que, será analizado en el Capítulo 2.4.

## **I.5. Justificación**

El trabajo de investigación se justifica por el carácter novedoso de la norma analizada, que busca intervenir en el mercado inmobiliario a favor de los inquilinos, cuando históricamente las reglas las han impuesto las inmobiliarias y los propietarios. Por ello, resulta de particular interés indagar el impacto económico efectivo de la nueva ley de alquileres, y si se ha alcanzado el propósito primordial, que es facilitar el acceso a la vivienda en alquiler a una mayor cantidad de vecinos en la ciudad.

Como se ha visto al plantear los antecedentes del problema, a pesar del poco tiempo recorrido son varios los cuestionamientos y las objeciones que se vienen formulando tras la sanción de la nueva Ley de Alquileres. Por lo tanto, para analizar la problemática surgida con la promulgación de la ley bajo análisis, conviene interrogarse, bajo la premisa del art. 1351 del Código Civil, que establece que por la intermediación del corredor “todas las partes le deben comisión”, cómo fue que, en la práctica mercantil, la comisión la terminó pagando siempre el inquilino. Siendo que, la ley estipulaba que, la comisión debía ser compartida entre las partes.

Ahora bien, de acuerdo con lo estipulado en la Ley N° 5859, es el propietario quien debe pagar la totalidad de la comisión, lo cual acabaría con la problemática planteada, sin embargo, la dinámica operativa del mercado locativo da cuenta que, dependiendo de la demanda de inquilinos, de la oferta de propietarios, y de las condiciones para negociar, puede ser, que la comisión la paguen las dos partes, aun cuando la ley diga que le corresponde exclusivamente al propietario.

Es notoria la paradoja legal planteada, cuando la ley establecía compartir la comisión entre las partes, la terminaba pagando solo el inquilino, y ahora la ley promulgada, le endilga dicha responsabilidad solo al propietario, pero, ésta puede o no ser compartida.

Por otro lado, es necesario conocer el impacto económico de la ley en la oferta de propiedades y la demanda de inquilinos, pudiendo analizar la elasticidad, ante una normativa que impone mayores gastos a los propietarios y restringe el margen de ganancia de las inmobiliarias. De hecho, es posible determinar distintos escenarios, según quién deba hacerse cargo de las comisiones y gastos por los servicios inmobiliarios incurridos, lo que lleva a analizar en profundidad, la función de la intermediación que se da en el corretaje inmobiliario, para el caso de las viviendas en alquiler.

La investigación propone un análisis comparativo de los dos mecanismos legales establecidos para el cobro de la comisión, lo cual nos permitirá desarrollar los objetivos propuestos.

## **I.6. Metodología**

La investigación será exploratoria, descriptiva y cualitativa, su desarrollo incluye un proceso de recolección, análisis y vinculación de datos para responder a la pregunta de investigación. La intención es lograr una perspectiva integral de la problemática planteada en torno a la sanción de la nueva ley de alquileres en la CABA. La investigación es exploratoria porque se analiza y focaliza un problema de investigación que aún no ha sido tratado en profundidad, como el impacto económico de la normativa en el mercado inmobiliario, en la oferta de viviendas en alquiler con fines habitacionales y demanda de inquilinos.

El enfoque cualitativo se sustenta en las ventajas que proporciona a la investigación de un fenómeno como el del incremento de inquilinos en la ciudad y la sanción de una ley que favorece su acceso a un contrato de alquiler, que puede generar profundas repercusiones en la dinámica del mercado locativo y en el rol de intermediación que cumplen las inmobiliarias. Como técnica de recolección de datos se hará un relevamiento bibliográfico-documental, de jurisprudencia y doctrina con enfoques teóricos de microeconomía sobre el mercado inmobiliario -especialmente el de viviendas en alquiler- en la CABA.

## **Capítulo 1. Antecedentes jurídicos**

En este capítulo se desarrollan los antecedentes jurídicos más relevantes sobre la regulación de los alquileres de vivienda en la CABA, y más puntualmente sobre el cobro de comisiones por parte de los agentes inmobiliarios.

En principio, es preciso consignar que el mercado de alquiler de viviendas en la CABA es opaco e históricamente ha funcionado en un marco de amplia desregulación, ya que las normas y disposiciones que intentaron interferir en las relaciones entre propietarios, inmobiliarias e inquilinos se han visto desdibujadas e invisibilizadas por la imposición de las “reglas del mercado”. En efecto, se calcula que, en aproximadamente la mitad de las viviendas alquiladas, se realiza la transacción en un marco de informalidad, a través de un trato directo entre propietarios e inquilinos (incluso sin contrato). Por su parte, los contratos de alquiler se resuelven en las condiciones que “el libre mercado” determina o los usos y costumbres señale. Desde un enfoque conceptual, el alquiler es considerado como una relación comercial entre agentes privados y no como una modalidad para alcanzar el derecho constitucionalmente consagrado, a una vivienda digna (BID, 2014).

Se analizará brevemente la ley regulatoria del ejercicio del corretaje inmobiliario e intermediación en la negociación inmobiliaria en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La ley 2340, que dispuso, también la creación y funcionamiento del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires, “CUCICBA”; posteriormente lo que postula el Código Civil y Comercial de la Nación -CCCN- respecto de las operaciones de alquiler de viviendas con fines habitacionales, para luego adentrarnos en el análisis de la nueva Ley N° 5859, que tiene como propósito esencial, facilitar el acceso al alquiler, trasladando la responsabilidad del pago de las comisiones de los Corredores Inmobiliarios, que antes debía pagar el inquilino para acceder a la vivienda. El capítulo concluye con las principales corrientes doctrinarias y jurisprudenciales relacionadas con la problemática abordada, en torno a los contratos de locación de viviendas en la CABA.

### **1.1. Ley N° 2340**

En mayo de 2007 se sancionó la Ley N° 2340, cuyo objeto fue establecer la regulación del ejercicio del corretaje inmobiliario en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, además de la

creación del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios -de la CABA-, que configura el marco de actuación del corredor inmobiliario, y especifica las condiciones de ejercicio de la profesión en el ámbito de la ciudad.

En el articulado de la norma referenciada, se define al corredor inmobiliario como toda persona que, en forma normal, habitual y onerosa, intermedia entre la oferta y la demanda, en negocios inmobiliarios ajenos, de administración o disposición, participando en ellos mediante la realización de hechos o actos que tienen por objeto lograr su materialización. Como condición fundamental para el ejercicio de la profesión, el corredor debe estar inscripto en la matrícula correspondiente, y estar habilitado según las disposiciones de la ley.

Asimismo, la ley establece los deberes, derechos y prohibiciones que afectan la actividad de los corredores inmobiliarios, los cuales se han visto sujetos a cambios y modificaciones promovidas tanto desde la esfera jurisprudencial, como a nivel legislativo, buscando adaptar la norma original a los cambios de las condiciones del mercado y de acceso a la vivienda.

El artículo 11 inciso 2° dispuso el derecho del corredor inmobiliario a *“(…) Percibir honorarios por la actividad realizada y comisiones de su comitente según la retribución que libremente pacten y, de quien resulte cocontratante, la que se establezca por la ley. En el caso de tratarse de alquiler de inmuebles destinados a vivienda administrados por un corredor inmobiliario, el monto de los honorarios mensuales no podrá ser exigido a los inquilinos”*.

Asimismo, señalo en el artículo 57 *“(…) Hasta tanto se regulen los aranceles según lo previsto en el inciso 2° del artículo 11, para los casos de locación de inmuebles destinados a vivienda única, el monto máximo de la comisión a cobrar al inquilino será el equivalente al cuatro, quince centésimos por ciento (4,15%) del valor total del respectivo contrato”*. De este modo, la norma citada, estableció el ejercicio del corretaje inmobiliario y el derecho a percibir los honorarios por parte de su comitente -propietario- y comisiones a cargo del inquilino, por su intervención en el contrato.

Esta ley ya pronosticaba la situación de emergencia habitacional en que se encuentra actualmente la ciudad, en efecto, dispuso *“(…) para el caso de las locaciones destinadas a vivienda única y cuyo alquiler mensual sea inferior o igual a los ochocientos (800) pesos, el monto máximo de la comisión a cobrar al inquilino, será el equivalente al tres por ciento (3%) del valor total del*

*respectivo contrato*". Nótese que en esta oportunidad la legislatura asignó el pago de la comisión únicamente al inquilino.

Se observa entonces, en su forma original, que la Ley que regula la actividad de las inmobiliarias en la CABA, ya tenía en cuenta la situación de vulnerabilidad de los inquilinos, en este sentido, impuso ciertas restricciones al cobro de comisiones, por parte de los corredores inmobiliarios en los contratos de locación de inmuebles destinados a vivienda; si bien en los contratos modelo prescribía el cobro -como mínimo- de una comisión del 4,15% del valor del contrato, ésta era a cargo del locatario.

## **1.2. Código Civil y Comercial**

El Código Civil y Comercial nuevo, ha incorporado el corretaje como contrato especial y lo regula en los artículos 1345 a 1355, dejando vigentes las leyes nacionales y provinciales que se refieren a este instituto, y dando satisfacción parcial a la doctrina que ha reclamado reiteradamente por la intervención del Estado en la regulación del mercado inmobiliario. Se asume que el Estado debe participar no sólo para tipificar el contrato de intermediación en negocios inmobiliarios, sino para regular y ejercer el control de la profesión de intermediador o gestor de dichos negocios, creando una matrícula obligatoria, imponiendo la celebración de contratos con asesoramiento jurídico y delimitando sus funciones (Erreius, 2017).

Las reformas introducidas por el Código Civil y Comercial, la ley nacional de corredores N° 23.282 y posteriormente la ley N° 25.028 régimen legal de martilleros y corredores, no legislan en forma diferenciada la figura del corredor inmobiliario, por lo cual éste debe quedar subsumido en el género de corredor. Actualmente son las leyes locales las que crean los respectivos Registros de Corredores Inmobiliarios, administran la matrícula e imponen condiciones para el ejercicio de la profesión, sus obligaciones y prohibiciones.

Las normas que emanan del Código Civil y Comercial de la Nación (CCCN, de aquí en adelante), sustentan la argumentación que los corredores e inmobiliarias, estarían habilitados para cobrar las comisiones dispuestas por el CUCICBA. Desde las asociaciones que los nuclean, los corredores inmobiliarios postulan que ellos cumplen la función social de complementar dos intereses que en principio están enfrentados (los de inquilinos y propietarios), y que no cobran

comisión por su trabajo sino honorarios, ya que no son comisionistas sino profesionales, a partir de la creación del CUCICBA (Colegio de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires) por la ley N° 2340 recién comentada.

Desde ésta perspectiva, el art. 1255 del Código Civil y Comercial de la Nación deja perfectamente establecido que “las leyes arancelarias no pueden cercenar la facultad de las partes de determinar el precio de las obras o de los servicios”. A su vez, esta norma es de orden público y se encuentra por sobre el art. 57 de la ley 2340 (CABA), según la prelación normativa vigente en nuestro país (Lepore, 2016).

Cabe aclarar que con antelación a la vigencia del CCCN existía, entre otra normativa, el Decreto Ley 2284/91, ratificado por la Ley 24.307, que dejaba sin efecto las declaraciones de orden público establecidas en materia de aranceles, escalas o tarifas que fijen honorarios, comisiones o cualquier otra forma de retribución de servicios profesionales, siendo el mismo Estado el que se autoexcluye de regular el precio de una obra o servicio (trabajo). Por su parte, la Resolución 350 del CUCICBA no duplica las comisiones inmobiliarias, sino que modifica los “Aranceles Sugeridos” en una Resolución anterior (la 300, la cual fijaba una escala arancelaria para la percepción de los honorarios de los corredores inmobiliarios por los trabajos que realicen a cargo de los cocontratantes). En efecto, la 350 dispuso “(...) Los Corredores Inmobiliarios podrán fijar por contrato escrito celebrado con sus comitentes o con quienes resulten cocontratantes, el monto de sus honorarios y de los gastos, debiendo observar los usos, prácticas y costumbres imperantes, así como los límites impuestos por la buena fe, la moral y las buenas costumbres”. Esto no obsta a que siga manteniendo preeminencia la norma de orden público que se desprende del art 1255 del CCCN y que ya era receptada en el derogado Código Civil, en sus arts. 1197, 1627 y concordantes.

Más allá de lo establecido en el Código Civil y Comercial de la Nación, las organizaciones que nuclean a corredores e inmobiliarias, postulan que no es aplicable la Ley de Defensa al Consumidor a los contratos de locación de vivienda, como solicitan las organizaciones de inquilinos, ya que en su art. 2 la Ley 24.240 y sus modificatorias, explicita claramente que “*no están comprendidos en esta ley los servicios de profesionales liberales que requieran para su ejercicio título universitario y matrícula otorgada por colegios profesionales reconocidos oficialmente o autoridad facultada para ello*” (Lepore, 2016).

La redacción dada al art. 11, inc. 2° de ley N° 2340, de hacer recaer el cobro del honorario del corredor exclusivamente en el locatario, cuando la versión original de la norma establecía que debía ser solventado tanto por el inquilino como por el propietario, atenta contra la letra, finalidad y espíritu del vigente artículo 6° de la Ley nacional N° 21.342, (...) *Las condiciones pactadas entre locadores y locatarios no serán alteradas por el Poder Público ni éste aplicará medidas en relación con las locaciones urbanas que deban ser cumplidas a expensas de una sola de las partes* (...), que es de orden público, dictada por el Congreso Federal en el marco de la legislación común del artículo 75, inciso 12, de la Constitución Nacional -y, por lo tanto, es de observancia obligatoria por las legislaturas provinciales y locales- y que, si bien su objeto de protección central es el vínculo jurídico locador-locatario, garantizando la libertad de contratación y el ejercicio regular de los derechos de los contratantes, también puede tener preeminencia en las relaciones reguladas por la Ley N° 5859 (Esper, 2017).

Es preciso aclarar que, desde la perspectiva de los corredores, la expresión “comisiones” no es técnicamente adecuada, pese a su mención incluso legal en el art. 1350 del CCCN, siendo utilizada por su amplio uso y fuerte raigambre social e incluso jurídica. “(...) El corredor tiene derecho a la comisión estipulada si el negocio se celebra como resultado de su intervención”. El término preferible para ellos es el de honorarios o retribución. Por su parte, el art. 1351 del CCCN, bajo el epígrafe “intervención de uno o de varios corredores”, dispone que “si sólo interviene un corredor, todas las partes le deben comisión, excepto pacto en contrario o protesta de una de las partes (...)”. Por lo tanto, la norma nacional debería aplicarse y regir para todo tipo de corretaje, y no sólo para el inmobiliario.

Como se puede apreciar, lo estipulado en el CCCN admite y habilitaría a los corredores inmobiliarios, a cobrar por su labor, debiendo compartir locador y locatario sus honorarios. La prohibición impuesta por medio de la Ley N° 5859 estaría violando la jerarquía normativa que emana de los artículos 31, 75, inciso 12, y 126, de la Constitución Nacional (CN) y el principio establecido en el artículo 1351 del CCCN, según el cual cuando un solo corredor interviene en la negociación “todas las partes le deben comisión”. Las normas locales, en este sentido, deben respetar el contenido de las normas nacionales dictadas por el Congreso, en el marco del art. 75, inc. 12, de la CN (Esper, 2017).

En cuanto a la prohibición del cobro de gestiones propias de la profesión, cabe consignar que los informes que elaboran los corredores forman parte del marco de su intervención profesional como intermediarios y promotores de la celebración de contratos de arrendamiento.

Su obligación surge implícitamente del art. 1347, inc. b) del CCCN -antes se establecía expresamente en el art. 36, inc. e), Decreto-ley 20.266 de 1973-, que establece, que el corredor debe ejecutar su labor proponiendo los negocios con exactitud, precisión y claridad, y absteniéndose de mencionar supuestos inexactos que puedan inducir a error a las partes, lo cual no podría obtenerse sin la necesaria información del estado dominial del bien a arrendar, de la propiedad que se ofrece como garantía -de existir este tipo de garantía- y de las condiciones personales del locatario y del garante, de existir este último, lo que es de uso habitual en contratos de locación (Esper, 2017).

En el nuevo CCCN el contrato de locación es definido como aquel por el cual una parte se obliga a otorgar a otra el uso y goce temporario de una cosa, a cambio del pago de un precio en dinero. El tiempo mínimo de locación, cualquiera sea su destino (salvo edificios de embajadas, turismo, predio ferial) es de dos años y el plazo máximo de la locación para el destino habitacional, no puede exceder de veinte años. Los plazos mínimos se instituyen a favor del locatario, y tratándose de una norma de orden público, no puede ser derogada por convenio de las partes, siendo nulas las cláusulas dispuestas para que el locatario no invoque este beneficio. Otra de las modificaciones que incorpora el nuevo CCCN refieren a los alquileres anticipados, a los meses entregados como depósito en garantía y a la prohibición del valor llave. Si el destino es habitacional no puede solicitarse al locatario un pago anticipado mayor a un mes de alquiler, sólo se le podrá pedir como garantía el depósito de un mes por cada año de contrato pactado y no podrá exigirse el pago del valor llave. Por último, con respecto al consentimiento, precio y objeto del contrato de locación, el art. 1187 remite supletoriamente a lo normado para la compraventa.

### **1.3. Ley N° 5859**

En agosto de 2017 se aprobó en la Legislatura de la CABA la Ley N° 5859, aprobada casi por unanimidad (51 votos afirmativos y 2 abstenciones). En líneas generales, la nueva normativa, modificatoria de la Ley N° 2340, surge apuntalada por dos situaciones que se vienen dando en su ámbito de jurisdicción (Esper, 2017):

1) La existencia actual de un movimiento social y legislativo importante encaminado a proteger a aquellos sujetos o individuos contractuales o sectores sociales considerados más débiles (o vulnerables) en la contratación moderna. Entre ellos, se encuentran los inquilinos o locatarios de inmuebles, particularmente de viviendas con fines habitacionales. En los últimos años, además,

se advierte una fuerte profundización, en materia locativa inmobiliaria, de este movimiento proteccionista, el cual se materializa a través de leyes o proyectos de ley locales dirigidos a proteger al locatario de vivienda, particularmente, como lo reflejan la Ley IV N° 17 de la provincia de Chubut, que tienen por objeto, establecer un porcentaje máximo en el régimen de comisiones, que se imponen en el mercado de alquileres de viviendas unifamiliares del sector inmobiliario; produciendo un impacto positivo en la economía de las familias, mediante el acceso al techo digno y promoviendo un desarrollo eficiente y sustentable del corretaje, mediante la competencia en igualdad de condiciones a todos los involucrados en el mercado de alquileres inmobiliarios destinados a viviendas familiares; asimismo, el proyecto de ley de 2017 de la legislatura de la Provincia de Santa Fe, que también tiene como objetivo evitar abusos e injusticias. Esta nueva norma le pone tope máximo a las comisiones que cobran las inmobiliarias por celebrar los contratos, plantea que estos honorarios sean compartidos por dueños e inquilinos y para el caso de la renovación de contratos entre los mismos titulares, el monto de los honorarios se reducirá a la mitad del porcentaje estipulado para el caso del primer contrato. Ambas comisiones serán abonadas en partes iguales entre locador y locatario, además, regula la cantidad y calidad de las garantías que deben presentarse a la hora de alquilar. Finalmente, establece que sean los propietarios quienes paguen el impuesto inmobiliario.

2) Existen antecedentes locales en la Ciudad de Buenos que activaron la intervención, primero judicial y luego en los medios de comunicación y redes sociales, de asociaciones de protección de inquilinos, encaminada a cuestionar la validez de la resolución 350 adoptada en enero del 2016 por el Consejo Directivo del CUCICBA, por la cual se decidió que las inmobiliarias pudieran cobrar a los locatarios honorarios por intermediación de acuerdo a lo que libremente pactaren y, a falta de estipulación, entre uno y dos meses de alquiler, pese a que la ley local fijaba un límite máximo de retribución del 4,15% del valor total del contrato (art. 11, inc. 2º, ley N° 2340) que sólo podía ser modificado por ley, según lo exigía el art. 57 de esa misma norma. La impugnación judicial de esta resolución en mayo de 2016 tuvo favorable acogida hasta la fecha, y constituye un antecedente directo de la ley N° 5859 aquí comentada. En los fundamentos de los diversos y numerosos proyectos legislativos que antecedieron a la ley bajo examen, se resalta no sólo la situación de “desprotección” de los inquilinos ante las leyes del mercado, sino que es potestad exclusiva de la legislatura realizar modificaciones a lo estipulado en la Ley N° 2340 en relación con el cobro de comisiones por parte de los corredores inmobiliarios.

Promulgada mediante Decreto 336/17 del 7 de septiembre, la ley N° 5859, objeto de estudio de la presente investigación, es modificatoria de la Ley N° 2340, anteriormente comentada, esta nueva norma incorpora algunos cambios, respecto de la anterior, en principio sustituye el inciso 2 del artículo 11 de la ley precedente (la cual reconocía la obligación de pagar la comisión inmobiliaria, a cargo del comitente y del cocontratante), el cual queda redactado de la siguiente manera:

*“Percibir honorarios por la actividad realizada y comisiones de su comitente según la retribución que libremente pacten. Para los casos de locaciones de inmuebles con destino habitacional en los que el locatario sea una persona física, el monto máximo de la comisión a cobrar será el equivalente al cuatro con quince centésimos por ciento (4,15%) del valor total del respectivo contrato, a cargo del locador.”*

Esta modificación, respecto del régimen anterior es clara: antes de ella, la actividad del corredor devengaba honorarios a su favor, a cargo tanto del comitente (el locador, usualmente), según lo que libremente se hubiera acordado con él, como del locatario, con un tope del 4,15% del valor del contrato. A partir del nuevo texto, el corredor únicamente puede cobrar retribución profesional al locador. Es decir, que el tope máximo al honorario del corredor no constituye una novedad; lo novedoso es que sólo pueda exigírsele al locador/propietario (su único comitente). La limitación porcentual de la norma transcripta es de orden público, tanto por los motivos que la inspiran -fortalecer la política de acceso a la vivienda-, como por la observancia obligatoria y la condición que en general ostentan las escalas arancelarias (art. 54, ap. II, ley 10.973 de Martilleros y Corredores Públicos de la Provincia de Buenos Aires).

El segundo cambio importante que introduce la Ley N° 5859 es la incorporación del inc. 7° al art. 13 de la ley 2340, por medio del cual se prohíbe a los corredores inmobiliarios *“en las locaciones de inmuebles con destino habitacional en los que el locatario sea una persona física, requerir y/o percibir, mediante cualquier forma de pago, comisiones inmobiliarias y/u honorarios por la intermediación o corretaje a locatarios, sublocatarios y/o continuadores de la locación. La prohibición resulta extensiva a los honorarios por administración de dichas locaciones”*.

Esta prohibición constituye el centro del reclamo de los impulsores de la ley y de entidades civiles protectoras de los derechos de inquilinos: que el intermediario inmobiliario no tenga derecho a percibir del locatario los honorarios por la labor de intermediación realizada y sólo

se los pueda reclamar al locador. Asimismo, la veda en cuestión constituye una reafirmación y profundización de lo establecido en el art. 11, inc. 2º, ley N° 2340, analizado en el apartado precedente. Asimismo, se ha sustituido el inc. 2º del art. 10 de la Ley N° 2340, que dispone, que el intermediario puede *“solicitar informes a los organismos oficiales sobre las condiciones de dominio, gravámenes e inhibiciones, respecto de la operación encomendada y las partes intervinientes, debiendo poner los mismos a disposición de éstas. Los costos de gestoría de dichos informes no podrán ser requeridos a los locatarios de inmuebles con destino habitacional que sean personas físicas”*.

Esta prohibición resulta lógica dentro de la tónica del nuevo texto: con ella se busca evitar el uso de medios subrepticios para percibir lo que la propia ley veda, para que no se cobren honorarios bajo la denominación de “gastos de gestión, trámites, diligencias o similares”, vinculados con los informes registrales que se requieren para la celebración de contratos locativos.

Otra novedad de la Ley N° 5859, son las obligaciones publicitarias que se imponen al corredor, relacionadas con las prohibiciones analizadas anteriormente. La nueva ley exige que el corredor haga constar y exhiba en todo ofrecimiento publicitario de locación de inmuebles con destino habitacional, que realice vía páginas web, propias o de terceros, así como en todos los locales y/o oficinas en los que desarrolle su labor intermediaria, carteles visibles al público con el siguiente contenido: “Para los casos de alquiler de vivienda, el monto máximo de comisión que se le puede requerir a los propietarios será el equivalente al cuatro con quince centésimos por ciento (4,15%) del valor total del respectivo contrato. Se encuentra prohibido cobrar a los inquilinos que sean personas físicas comisiones inmobiliarias y gastos de gestoría de informes”.

En definitiva, la ley N° 5859 se inscribe en un movimiento legislativo nacional e internacional más amplio, orientado a dictar leyes que amparen, en las relaciones negociales y contractuales modernas, a quienes se consideran sujetos débiles, de menor fuerza negocial o con mayores necesidades sociales y económicas, como son la mayoría de los inquilinos de la CABA. Los aspectos regulados por la ley analizada son novedosos y poseen escasos antecedentes, tanto a nivel local como nacional. A su vez, existen argumentos para poner en cuestionamiento la validez constitucional de la ley examinada, pero que los mismos no serán objeto del presente análisis y que como se planteó en la introducción, ha motivado la presentación de amparos e iniciativas judiciales para evitar o complicar su implementación efectiva en el mercado locativo.

#### **1.4. Jurisprudencia sobre contrato de locación de viviendas en la CABA**

Al revisar la doctrina y jurisprudencia sobre contratos de locación de viviendas en la CABA con fines habitacionales, se observa en principio que la ley objeto de estudio ha apuntalado a garantizar los derechos de los inquilinos, quienes un año antes habían ganado en los tribunales una batalla crucial, cuando el Juzgado en lo Contencioso Administrativo y Tributario N° 17 de la ciudad resolvió, que los corredores inmobiliarios (al menos 6.000) no podían cobrar más de un mes de comisión, es decir, el 4,15% del valor total del contrato, en mayo de 2016.

El juez Marcelo Segón, resolvió suspender en forma inmediata la Resolución CUCICBA N° 350/16, mediante la cual el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios habilitaba el cobro de hasta dos meses de alquiler de comisión, aplicando el principio de libertad contractual para todas las comisiones inmobiliarias, incluidas las que cobran a los inquilinos de viviendas, a partir de la sanción del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación y sin respetar la normativa local (Ley N° 2340) que creó dicho colegio profesional estableciendo regulaciones de la actividad (Redacción iJudicial, 2016).

El juez Segón afirma y concluye que “la Resolución 350/2016 es prima facie contraria no sólo al Código Civil y Comercial de la Nación, sino también a la Ley N° 2.340, la cual de forma inequívoca establece que no es competencia del Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la de la Ciudad de Buenos Aires fijar el monto correspondiente a cobrar en concepto de comisión al inquilino sino esta atribución es de la Legislatura de la Ciudad de Buenos Aires, que aún no ha sido ejercida”. (Redacción iJudicial, 2016 - Poder Judicial de la Ciudad de Buenos Aires, Fuero Contencioso Administrativo y Tributario, Juzgado N°17, Secretaría N°33, Expediente A2206-2016/0 Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia y otros c/Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la CABA s/amparo).

El juez afirma que la medida dictada protege “el derecho al acceso a la vivienda digna a cuyo acceso se ven dificultados los inquilinos de la Ciudad de Buenos Aires debido al cobro de comisiones que exceden lo permitido por la Ley N° 2340”, y que en el amparo en cuestión “se discuten intereses individuales homogéneos” -de inquilinos y de corredores inmobiliarios-. En tal sentido postula que “debe establecerse un mecanismo de control a fin de velar por el estricto cumplimiento de lo aquí ordenado”. En consecuencia, ordenó “a CUCICBA ejercer el poder disciplinario con independencia de la responsabilidad civil, penal o administrativa que pueda imputarse a los matriculados”.

Finalmente, y teniendo en cuenta el carácter colectivo de la demanda, el magistrado dispuso “darle amplia difusión a la medida cautelar aquí dictada” a través del Boletín Oficial de la Ciudad, emisoras oficiales, en el canal televisivo de la Ciudad, como así también mediante la publicación por edictos en los diarios de mayor circulación de la ciudad. Asimismo, dispuso que el Colegio de Corredores Inmobiliarios, también deberá colocar un banner en la página principal de su web con la parte dispositiva de medida cautelar dictada, tal como se estableció en la Ley N° 5859, (Redacción iJudicial, 2016).

A partir de este fallo y su repercusión, en el ámbito de la legislatura porteña se presentaron varios proyectos de ley, que abrieron el camino para la promulgación de la nueva ley N° 5859. Uno de estos proyectos fue presentado por la Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia (ACIJ), La Boca Resiste y Propone, la Asociación Civil Inquilinos Agrupados, el Centro de Estudios Legales y Sociales (CELS), el Ministerio Público de la Defensa de la Ciudad y la Dirección de Acceso a la Justicia del Ministerio Público Fiscal de la Nación. Estas asociaciones han expuesto que la CABA es la ciudad con mayor proporción de inquilinos en todo el país. Según datos oficiales de 2015, más del 35% de los hogares porteños ostentan la condición de inquilino, cuando a comienzos de siglo este porcentaje era apenas del 22%. En un contexto de incremento de la demanda y de regulación insuficiente del mercado, los inquilinos se ven obligados a someterse a condiciones abusivas, y en muchos casos ilegales, impuestas por las inmobiliarias y/o los propietarios. En otros casos, la dinámica excluyente con la que funciona el mercado tiene como consecuencia la imposibilidad de acceder al alquiler de una vivienda (CELS, 2017).

Este proyecto, producto del consenso entre organizaciones estatales y de la sociedad civil, hace énfasis, en las barreras de ingreso al alquiler, y es una contribución colectiva para generar condiciones más justas en la relación entre locador y locatario, y para garantizar una mayor protección estatal de los inquilinos frente a los abusos del mercado inmobiliario. Entre sus principales propuestas, incluye la entrega en forma gratuita de los informes de dominio que se soliciten para la celebración de contratos de locación. Asimismo, contempla la implementación de un “Sistema de Pago Asegurado”, por el cual quienes suscriban contratos de alquiler pueden optar en reemplazo de la garantía propietaria, así como un sistema alternativo -dirigido a trabajadores informales y monotributistas- para que puedan acceder a garantías que les permitan alquilar, como el recibo de sueldo o depósito bancario.

Otra propuesta interesante de este proyecto es que las negativas a alquilar un inmueble por factores como la etnia, nacionalidad, religión, sexo, ocupación y composición familiar del

inquilino, y la exigencia de que las garantías sean de un familiar directo, son “actos discriminatorios” en el marco de las leyes locales y nacionales que lo sancionan (Ley N° 5.261 y ley N° 23.592).

Propone además un contrato modelo de alquiler de referencia, que elimina las cláusulas abusivas en perjuicio de los inquilinos que suelen incluir los contratos tipo que proponen las inmobiliarias, e incluye la obligación del Poder Ejecutivo de establecer un sistema de difusión e incentivos para que el modelo sea utilizado. Entre sus disposiciones, el proyecto obliga al Poder Ejecutivo a implementar una campaña masiva de difusión de los derechos de los inquilinos y de los canales institucionales existentes para denunciar incumplimientos por parte de inmobiliarias y propietarios (CELS, 2017).

### **1.5. Proyecto de Ley de Alquileres de alcance nacional**

Un último factor importante para tener en cuenta en este primer capítulo, es que la implementación de la Ley N° 5859 se dio paralelamente a la discusión sobre una Ley de Alquileres de alcance nacional en el Congreso de la Nación, impulsada por el Frente de Inquilinos Nacional, que, en esencia recoge gran parte de los reclamos de los inquilinos, reduciendo significativamente el desequilibrio entre las partes en una relación contractual. El proyecto de nivel nacional obtuvo media sanción del Senado -votada por unanimidad-, pero al ser enviado a la Cámara de Diputados, se propusieron varias modificaciones que retrasaron su sancionamiento. De acuerdo con el Frente Nacional de Inquilinos, los cambios incorporados por esa Corporación, alteran el espíritu original de la iniciativa; por ejemplo, mantiene como término mínimo de duración de los contratos dos años, y no tres, como lo pretendían los inquilinos. También, establece que el valor de los alquileres se actualizará de manera anual en base al Índice de Precios al Consumidor (IPC) del INDEC, es decir, los incrementos serán al ritmo de la inflación, sin tener en cuenta los salarios; por el contrario, la iniciativa proponía los incrementos de acuerdo con un índice de actualización promedio entre inflación y salarios; asimismo, propone fijar un tope al aumento de los alquileres dado que solo podrán reajustarse una sola vez al año, y no semestralmente.

El texto con media sanción del Senado, e impulsado por la Senadora Silvina García Larraburu, plantea que, cuando el inmueble sea alquilado para vivienda, el anticipo y el depósito de garantía no superen el mes de alquiler. Por su parte, el dictamen de la Cámara de Diputados, fija que, cuando el inquilino realice la renovación de contrato "*las comisiones u honorarios no*

*podrán superar el valor de medio mes de alquiler"*, lo que, en principio, contraría el cambio fundamental de la Ley N° 5859, toda vez que, en el contrato inicial, son los propietarios de los inmuebles quienes deben pagarle a las inmobiliarias las comisiones por administrar sus propiedades en alquiler, no los inquilinos, y en todo caso, resulta evidente e injustificada la desproporción entre la retribución resultante y la importancia de la labor cumplida, pues la renovación se lleva a cabo entre las mismas partes. De ahí, que la ley mencionada, pone fin y evita las prácticas abusivas, de la posición dominante de inmobiliarias y propietarios sobre el inquilino.

De acuerdo con el articulado, los impuestos que gravan la propiedad y las expensas extraordinarias estarán a exclusivo cargo del propietario; sin embargo, otro artículo propuesto en la Cámara de Diputados establece que, las reparaciones de la vivienda ya no estarán a cargo del propietario, sino del inquilino. Según Inquilinos Agrupados, las modificaciones que proponen los diputados tornarían aún más precaria la situación de ocho millones de inquilinos en todo el país.

Ante la inminencia del sancionamiento de la ley, Inquilinos Agrupados protestaron para que la Cámara de Diputados sancione el Proyecto de Ley aprobado por el Senado, sin realizarle las modificaciones propuestas por estos, y proponen que la actualización de los contratos se establezca a partir de parámetros reales, que se basen en un promedio entre los niveles de la inflación anual difundida por INDEC con las variaciones salariales; puesto que el sector propietario, no recibirá ningún tipo de menoscabo a la renta real de sus inmuebles, donde el precio es establecido por la oferta y la demanda.

En síntesis, el dictamen que quería aprobar la Comisión de Legislación General de Diputados eliminaba cada uno de los aspectos de la relación contractual en los cuales se habían ganado derechos para los inquilinos, e introducía nuevas normas que claramente empeoraban su situación. De todas formas, este dictamen no prosperó en el recinto, ya que no fue discutido antes del cambio de composición del Congreso. Por su parte, el proyecto aprobado por el Senado aún mantiene estado parlamentario, aunque no se avizora aún que se promulgue la ley en el ámbito nacional.

A grandes rasgos, los puntos más importantes del proyecto, que mejorarían la calidad de vida de los 8 millones de inquilinos que hay actualmente en Argentina (Inquilinos Agrupados, 2018):

1. Aumentos de precios, teniendo en cuenta que el precio de los alquileres aumenta más que los índices de inflación y son significativamente mayores a los aumentos del salario y que los inquilinos destinan aproximadamente el 41% (febrero de 2018), de sus ingresos en el pago de alquiler de vivienda, el proyecto plantea que los aumentos en el precio del alquiler deben ser anuales, no semestrales, y que deben fijarse por un índice promedio entre la inflación (IPC –Índice de Precios al Consumidor-) y la variación salarial (CVS –Coeficiente de Variación Salarial-).
2. Duración de contrato, propone ampliar el plazo mínimo del contrato, pasando de dos años a tres. Esta propuesta se basa principalmente en la estabilidad de las familias inquilinas y, reduce la frecuencia de los costos que impone el mercado inmobiliario en caso de firmar y/o renovar un contrato, como el depósito de garantía.
3. El proyecto de ley establece que el locador tiene la obligación de declarar el contrato ante el Registro de la Propiedad Inmueble dentro de los 30 días de la firma de este y en caso de incumplimiento, podrá declararlo el inquilino. De esta forma, se pretende blanquear un mercado con altísimas tasas de informalidad.
4. Renovación del contrato: Establece la obligatoriedad de acordar las condiciones de la renovación con tres meses de anticipación. En caso de silencio o negativa del propietario de llegar a un acuerdo, el inquilino puede rescindir anticipadamente sin pagar el mes de multa. La intención de este artículo es darle al inquilino 90 días para buscar otra vivienda y en caso de que la consiga, que no tenga necesariamente que esperar a la finalización del contrato para poder mudarse.
5. Depósito, propone reducir el depósito en garantía a solo un mes de alquiler, independientemente del término de duración del contrato y establece la obligación del propietario de devolver el depósito actualizado al valor del último mes de alquiler. Establece que la devolución del dinero sea en el momento de restitución del inmueble.

6. Comisión, para evitar que se fijen arbitrariamente retribuciones de carácter abusivo por la tarea de intermediación, el proyecto de ley de alcance nacional dispone que en caso de que el contrato haya sido celebrado con la intermediación de un tercero, las inmobiliarias no podrán cobrar más de un mes de alquiler en concepto de comisión u honorarios, a cargo del locador.
7. En relación con los impuestos, arreglos y expensas extraordinarias, dichas erogaciones y en virtud que estas, ponen en valor un inmueble del cual no son dueños y dado que gravan la propiedad, no estarían a cargo del inquilino, que alquila por un periodo de tiempo determinado, si no del propietario.
8. Resolución Anticipada. Se elimina el plazo mínimo de seis meses para rescindir el contrato y se mantienen las indemnizaciones. Esto significa que en cualquier momento del primer año se podría rescindir el contrato pagando un mes y medio de multa y durante el segundo y tercer año se podría rescindir pagando un mes de multa.

De lo anterior, se observa que el proyecto de ley de alcance nacional, supera algunas de las desventajas que tiene el inquilino a la hora de firmar un contrato de locación de vivienda y plantea garantías y condiciones, que evitan que el inquilino sea un sujeto vulnerado de sus derechos, de manera que, en su condición de arrendatario, pueda concretar el derecho a la vivienda digna, sin que destine cantidades insostenibles de su ingreso familiar al alquiler de vivienda. Respecto de la comisión del corredor inmobiliario, dicho proyecto, complementa la Ley N° 5859 de la CABA; la cual, en mayo de 2018, fue ratificada.

Finalmente, la justicia desestimó el recurso de apelación que había sido impetrado por los corredores inmobiliarios de la CABA, que, aprovechando la acción de amparo contra dicha ley, seguían cobrando la comisión a los inquilinos, en sintonía con el desequilibrio de fuerzas que existe entre inquilinos y mercado inmobiliario y que impide negociar cualquier requisito con la inmobiliaria.

## **Capítulo 2. Función Económica del Contrato de Corretaje Inmobiliario.**

### **2.1. Definición**

En la legislación argentina, el Código Civil y Comercial de la Nación, en el artículo 1345, establece que “hay contrato de corretaje cuando una persona, denominada corredor, se obliga ante otra, a mediar en la negociación y conclusión de uno o varios negocios, sin tener relación de dependencia o representación con ninguna de las partes”.

El corretaje inmobiliario es entonces una operación por la cual un intermediario -corredor inmobiliario-, pone en contacto a dos personas con miras a la conclusión de un contrato -locación de bienes inmuebles para habitación-. En otras palabras, el intermediario, permite y asegura que ambas partes de la transacción inmobiliaria (propietario e inquilino) negocien según los intereses de cada uno, sin que su gestión tenga injerencia en los términos del contrato celebrado.

El corredor inmobiliario, que funge como agente intermediario entre los interesados, tiene como misión poner a los interesados en comunicación, acercándolos para que ellos realicen las operaciones directamente. Por consiguiente, el corretaje es una actividad de servicios, basada en la intermediación comercial, valiéndose de los conocimientos del corredor que interviene, asegurando a las personas que carecen del dominio del tema, satisfacer una necesidad propia y maximizar su bienestar, en función de su preferencia en el mercado de inmuebles. El corredor conoce y sabe de las necesidades de las partes. Por un lado, el propietario busca obtener una corriente monetaria de sus activos, es decir alquilar su propiedad; por otro lado, el inquilino necesita una vivienda para alquilar y obtener los servicios que ésta ofrece. De modo que el corredor inmobiliario conoce la oferta y demanda del mercado de propiedades inmuebles, y sobre la rentabilidad de su intermediación, dado que el gasto más importante en el presupuesto de los hogares y al cual le destinan un buen porcentaje de la renta, es la vivienda.

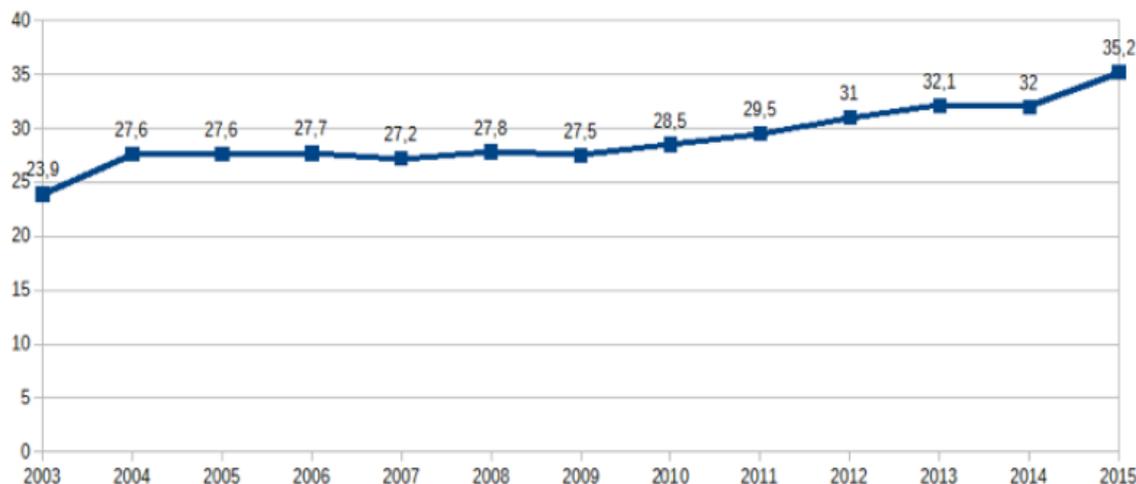
De acuerdo con el relevamiento de Inquilinos Agrupados recientemente realizado entre 4200 encuestados, uno de los principales resultados es que la participación en el gasto de cada familia viene creciendo en los últimos meses, en febrero de 2018, los inquilinos destinaban alrededor del 41% de sus ingresos al pago del alquiler y en agosto pasado el pago del alquiler demandaba un 45% de los ingresos; es decir, quienes alquilan una vivienda en el país destinaron en promedio a ese concepto un 47% de su ingreso mensual al costo mensual del alquiler; como dato adicional, es que más del 70% de los inquilinos no tienen expectativas de poder acceder a la

vivienda propia; Otro factor crítico del 2018, fue el porcentaje de incrementos pactado en la renovación de los contratos. Los encuestados indicaron que, en promedio, debieron convalidar ajustes anuales del 36,9%, aunque en algunos casos de ajuste semestral el incremento pactado llegó a ser de hasta 15 puntos porcentuales más. Aumentos que se traducen en que cuatro de cada diez porteños tienen problemas para pagar el alquiler, según datos de la Defensoría del Pueblo de la Ciudad.

El acceso a la vivienda en la Ciudad se ha visto restringido tanto por la evolución de la pobreza, como por los precios que expulsan del submercado de viviendas de alquiler a grupos de población de menores recursos, que se vuelcan a utilizar otras estrategias de supervivencia como la autoconstrucción en asentamientos y villas o tipos de alquileres precarios como son alquileres de cuartos en inquilinatos, conventillos, hoteles y/o pensiones, ocupaciones de edificios (casas tomadas) o vivir en la calle. Estas parecieran ser las únicas alternativas habitacionales para los hogares de escasos recursos económicos, que no logran incorporarse a las operatorias crediticias públicas ni al mercado formal inmobiliario de alquiler. En un contexto de creciente aumento del valor de las viviendas, de ausencia de políticas de intervención sobre el suelo urbano orientadas a facilitar su acceso por parte de la población y de un difícil acceso al crédito hipotecario, alquilar una vivienda se torna una estrategia socialmente relevante para resolver dónde vivir, lo que conlleva a un crecimiento de la proporción de inquilinos a nivel nacional.

Desde hace décadas, el porcentaje de inquilinos en la Ciudad de Buenos Aires se encontraba en retroceso hasta llegar al 22% en 2001. A partir de allí, la proporción de hogares inquilinos ha tenido un crecimiento constante, representando en el año 2015 el 35,2% del total de los hogares de la Ciudad de Buenos Aires. A su vez, y tomando como fuente la Encuesta Anual de Hogares que realiza la Dirección General de Estadística y Censos local, la participación de hogares inquilinos pasó del 23,9% en el año 2003 a superar el 35%, veamos:

### Evolución porcentual de los hogares ocupados por inquilinos:



Fuente: Encuesta Anual de Hogares (EAH), Dirección General de Estadística y Censos, Ministerio de Hacienda de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, años 2003-2015.

Por su parte, la tendencia de disminución en el porcentaje de propietarios se debe en parte a la devaluación, el nivel de ingreso, inflación e inestabilidad del tipo de cambio, generando la reducción en las posibilidades de las clases trabajadoras de acceder a la compra de la vivienda. Esto se debe a los altos precios de la tierra, consecuencia de la ausencia de regulación en el sector inmobiliario, que permite restringir de forma artificial la oferta de inmuebles, con fines especulativos. De manera que, existe la necesidad de articular políticas de demanda (abaratamiento del crédito hipotecario) y políticas de oferta (aumento en la producción y oferta de inmuebles para reducir su precio), con una estrategia que apunte a los sectores de menores ingresos.

Colorario de lo expuesto, la importancia del contrato de corretaje, desde una óptica social, radica en la convergencia de la satisfacción de las necesidades del propietario e inquilino, aliviando una preocupación importante que no da cabida a ser insatisfecha; respecto a la órbita económica, y reconociendo que la actividad inmobiliaria representa el 12,3% del PBI del país, es fundamental la intermediación del corredor inmobiliario, dado que el propietario, el inversor, el ahorrista, tendrá la tranquilidad de que al comprar y/o alquilar su vivienda se realizará mediante una operación segura, con un ejecutivo, que lo sabrá orientar, mediante la comisión de difusión de su propiedad al mercado inmobiliario, a través de medios y formas idóneas, que sabrá tasar una propiedad con criterios adecuados, y que se encargará de hacer el filtro de perfil de los interesados,

según los criterios e intereses del propietario, además de la gestión, lo guiará en la toma de decisiones y evaluación de precios acorde al mercado actual.

## **2.2. Naturaleza del contrato de corretaje inmobiliario**

Se trata de una actividad profesional legalmente reglamentada, desempeñada por un profesional titulado y matriculado. El corretaje inmobiliario es considerado como un acto de comercio y a quienes ejercen la profesión, como agentes auxiliares de comercio; debido a ser una actividad propia de característica mercantil, es un contrato oneroso; así lo estipula el artículo 1350 del CCCN: “El corredor tiene derecho a la comisión estipulada si el negocio se celebra como resultado de su intervención”. Y en el articulado siguiente señala: “Si sólo interviene un corredor, todas las partes le deben comisión, excepto pacto en contrario o protesta de una de las partes (...)”. En este sentido, la comisión del corredor inmobiliario por su intermediación en el contrato de alquiler celebrado entre el propietario y el inquilino será pagada entre todos por partes iguales, y a título de dicha retribución, el corredor se obliga a promocionar el negocio con su ingenio profesional.

La jurisprudencia define al contrato de corretaje como el acuerdo entre un corredor y un comitente, mediante el cual el primero se obliga mediante retribución, a buscar a la persona o cosa necesaria para arribar a la conclusión de un negocio proyectado o propuesto por el comitente. Como profesión liberal legalmente reglada, en tutela del interés público comprometido, como el acceso a la vivienda, el corretaje, se cimenta bajo los conocimientos del tráfico inmobiliario, que implica no sólo conocer aspectos jurídicos de la actividad inmobiliaria sino también desarrollar escenarios financieros que satisfagan los requerimientos de sus clientes. La actividad que despliega el corredor inmobiliario se constituye como acto mercantil o de comercio, ya que, mediante el desempeño de su actividad, persigue un fin de lucro en su ámbito de acción. El marco económico de dicha labor profesional se circunscribe a: acercar a la oferta y la demanda del mercado inmobiliario, pero sin “celebrar o perfeccionar” el negocio.

El corredor realiza gestiones de acercamiento entre las partes, transmite las propuestas y en caso de ser aceptadas, los interesados perfeccionan y realizan el contrato en forma directa y personal. En cuanto a la función económica, el corredor, despliega una actividad o comportamiento por medio de un conjunto de acciones y estrategias tendientes a buscar y acercar a las personas interesadas en la conclusión del contrato proyectado por el comitente -en este caso el propietario-

a cambio de una contraprestación en dinero (comisión u honorario). Su actividad básicamente se circunscribe a la medición de las variables de oferta de inmuebles y demanda de inquilinos, acercando a los interesados y contribuyendo a formar el consentimiento del acuerdo de voluntades para la celebración de contratos válidos y eficaces. El corredor como mero intermediario, no tiene compromiso con ninguna de las partes. Es decir, pone en contacto a dos o más partes para la conclusión de negocios, sin estar ligado a ninguna de ellas por relaciones de colaboración, subordinación o representación. La actividad de intermediación de la inmobiliaria tiene como resultados: atender la demanda de inquilinos y al mismo tiempo, generar una renta en favor del propietario del inmueble.

El contrato de corretaje inmobiliario, en esencia es un contrato de colaboración, que permite a un experto intervenir en la oferta y demanda del mercado de bienes inmuebles, supliendo las necesidades de quienes buscan concretar una transacción inmobiliaria. Por otra parte, el conocimiento del rubro y el profesionalismo de la actividad -know how- facilita las operaciones del mercado, permitiendo realizar intercambios que satisfagan los objetivos de ambas partes. En este sentido, el corredor no es un simple comerciante, ya que la naturaleza de su profesión le hace partícipe del rigor con el que las leyes refieren a derechos reales sobre los inmuebles.

En la actualidad la principal característica de los negocios que recaen sobre bienes raíces es su complejidad, ya que deben considerarse múltiples cuestiones de tipo legal, dominial, obligacional, tributarias, cambiarias, financieras y de valuación. La actividad del corretaje inmobiliario, no solo se limita a la búsqueda y a lograr el acercamiento entre las partes contratantes, si no por el contrario, exige la adquisición de un bagaje de conocimientos especializados, obligando a su profesionalización, principalmente en conocimientos jurídicos sobre los negocios inmobiliarios, donde la intermediación no puede dejarse al arbitrio de las partes o voluntades individuales; siendo necesaria también la participación del Estado, no sólo regulando el ejercicio de la intermediación para prevenir el delito (estafas, estelionatos) sino controlando y dando un marco adecuado a sus operadores, los corredores, por medio de exigencias subjetivas de idoneidad y control a partir de su matriculación, garantizando la confiabilidad a la comunidad y seguridad en las transacciones económicas. La importancia de la actividad del corredor, mediante su intervención no solo se ciñe a, brindar una estabilidad al mercado inmobiliario, esencial para la economía, sino que, al compás del proceso de concentración urbana, evita conflictos y litigios.

Desde el punto de vista de la finalidad del corredor, el contrato de corretaje es autónomo del contrato que celebran las partes, y sólo puede ser celebrado por un corredor matriculado. Se

trata de un contrato diferente, donde no existe una relación de subordinación, dependencia, colaboración, representación o mandato. Las leyes que rigen el ejercicio de su actividad le conceden el derecho a reclamar los honorarios por su intermediación, siempre que esté habilitado para el ejercicio profesional. Su misión es exitosa cuando las partes contactadas aceptan y realizan el negocio propuesto, naciendo entonces su derecho a cobrar la comisión. Asimismo, si el negocio no se realiza por cuestiones vinculadas a una de las partes, también tendrá derecho a cobrar honorarios.

### **2.3. Importancia del contrato de locación de bienes inmuebles.**

La propiedad, antes que nada, es una relación social, que consiste en la capacidad que tiene una persona de excluir a otras del uso o beneficios de algún bien. El alquiler de un inmueble es posible a partir de esa situación. Precisamente, consiste en que el propietario de una vivienda le otorga a otro (el inquilino) de manera transitoria el derecho a usar y gozar de ese bien a cambio de dinero y bajo determinadas condiciones. El alquiler, como relación social, está más allá de la existencia o no de un contrato formal. (Natalia Cosacov, 2012).

El mercado formal e informal de alquileres se encuentran relacionados de manera sistémica: a medida que aumenta el precio de los alquileres en el mercado formal, las condiciones y los requisitos impuestos se incrementan (garantías, adelantos, depósitos), se ejerce una fuerte presión sobre el mercado informal elevando sus precios, por encima de los salarios. Ambos mercados están relacionados en su funcionamiento: el precio de los alquileres en el mercado formal y las condiciones que se piden, presionan sobre el mercado informal de alquileres, llevando a que hogares que no pueden afrontar las condiciones en el mercado formal terminen alquilando una habitación en un hotel, pensión o inquilinato o una habitación en una villa. Así, las restricciones para ingresar al mercado formal impactan en mercado informal, elevando sus precios. Ambas modalidades entrelazadas económicamente, tienen una única problemática común: lo que está en juego siempre es el acceso a una vivienda por parte de hogares que no tienen los recursos para comprarla; qué en este sentido, se convierte en una estrategia habitacional.

El mercado inmobiliario es uno de los más importantes de una economía, y su información vasta a veces no permite una transparencia en las operaciones celebradas. El contrato de locación de inmuebles es una operación de consumo, que cumple una función social y económica. En primera instancia, está orientado a atender una carencia de los ciudadanos y es una

de las formas de ejercer el derecho constitucional a una vivienda digna, sin embargo, la vivienda es una de las necesidades básicas más insatisfechas para muchos miembros de la sociedad; por lo que, ante la deuda habitacional, el arrendamiento se convierte en una de las relaciones jurídicas que se constituyen con mayor frecuencia en la actualidad. Por otra parte, la vivienda es, desde luego, un componente importante de la inversión. Según la teoría económica, los precios de la vivienda, los alquileres y los ingresos deberían moverse a la par a largo plazo. Si los precios de la vivienda y los alquileres se desacoplan, la gente compraría en lugar de alquilar, o viceversa, hasta que a la larga las dos variables vuelvan a alinearse. De forma similar, a largo plazo, los precios de la vivienda no pueden distanciarse demasiado de la capacidad de compra de la gente; es decir, de sus ingresos; sin embargo, el problema de los elevados precios de los alquileres -que suelen superar los índices de inflación y de incrementos salariales-, parte de la relación que se establece entre las partes, que requiere no sólo un abordaje económico o jurídico, sino de una problemática social que excede los límites del derecho. (Pellejero y Monaiser, 2009).

El artículo 14bis Constitucional garantiza la protección legal a una vivienda digna para todos los ciudadanos, ya con ello se consigue la igualdad de derechos y posibilidades. La importancia de la intervención estatal sobre la problemática de los alquileres locales propende a garantizar el derecho a acceder a una vivienda y en disminuir las desigualdades sociales y urbanas en la ciudad; un antecedente de intervención de política pública en materia de locaciones urbanas, que se proyectó sin éxito, remonta al congelamiento de alquileres; sin embargo, se ha cuestionado la legitimidad de la intervención del Estado en los contratos de locación, excluyendo la especial atención que merece la emergencia habitacional, que en los últimos tiempos sacude a las grandes urbes.

En principio, los países que padecen escasez de viviendas han promulgado leyes para la regulación de los alquileres y las altas Cortes, han reconocido su legitimidad. Por su parte, la CSJN (Corte Suprema de Justicia de la Nación) ha declarado la constitucionalidad de las leyes que regulan contratos de locación, siempre que el derecho de propiedad privada, amparado por la CN, no se vea afectado en sus atributos esenciales; cabe reconocer la validez de las leyes que lo reglamenten, particularmente cuando esa regulación se basa en motivaciones imperiosas de carácter económico-social. Por tal motivo, las leyes que regulan el mercado inmobiliario son consideradas de orden público, pudiendo con ello impedir la aplicación de la ley extranjera (salvo que se viole una garantía constitucional) y no pueden ser modificadas por voluntad de las partes contratantes.

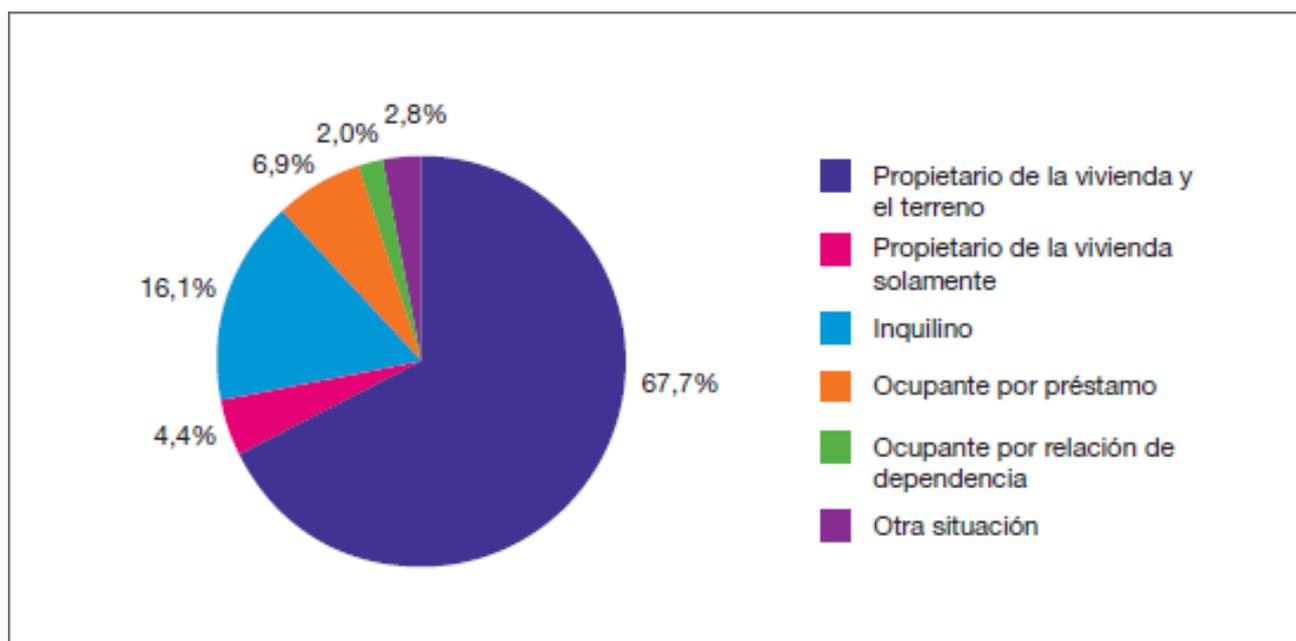
La intervención del estado surge a partir de la necesidad de crear políticas públicas de regulación especial para equilibrar las posiciones en que se encuentra cada polo de la relación, que contemple la magnitud y la complejidad de las situaciones y las posibilidades reales de las familias involucradas, evitando la precariedad, hacinamiento, cohabitación y perfiles socioeconómicos de las familias que residen en condición de “inquilinos” en los diferentes hábitats formales e informales (villas, asentamientos, complejos habitacionales, conventillos, inquilinatos, hoteles, etc.), asimismo, por la significación económica y las connotaciones sociales del objeto del contrato de locación, de modo tal de encontrar y ejecutar políticas públicas amplias e inclusivas que apunten a mejorar la problemática de una población particularmente vulnerable y en alarmante crecimiento.

Ahora bien, teniendo en cuenta la situación desfavorable de los ciudadanos que carecen de vivienda digna, la intervención del Estado se justifica si procura garantizar su acceso a todos los ciudadanos. En este sentido, Pierre explica que, en el cumplimiento de sus fines, entre los cuales se encuentran garantizar la vivienda, la salud y la alimentación de los ciudadanos, para el Estado es imperiosa la regulación del mercado inmobiliario: *“No resulta posible aceptar que el Estado moderno se cruce de brazos y so pretexto al respeto a una libertad que todos anhelamos pero con sentido y razón social, que el que tiene y posee todo imponga sus condiciones a quien en la adversidad, su impotencia o ignorancia acepte estipulaciones desmesuradas que le impone la otra parte, y que debe aceptar, porque contrariamente correría riesgo su familia, a quien dejaría desprotegida, acaso sin techo y sin los elementos necesarios para subsistir”*.

Entre los factores que obstaculizan (o más bien colocan en el plano de la fantasía), el acceso a la vivienda, ya sea a su adquisición como a un alquiler, Pierre destaca el constante alza del costo de vida, el aumento sistemático de los precios de las propiedades en dólares, el retraso salarial, la falta de regulación estatal en las políticas del suelo, la brecha entre el valor de una cuota de un crédito hipotecario y el de un alquiler, la impotencia del hombre común para alcanzar los niveles necesarios para el sostenimiento de su vida y la de su familia. Asimismo, menciona la crisis del hogar, que es una realidad, provocada por la insuficiencia económica, la fatiga, la desesperanza, la falta de créditos accesibles y de su posible cumplimiento para el interés del capitalista, la excesiva tasa de interés, el aprovechamiento del más hábil e inescrupuloso en la negociación contractual, la avidez dineraria y la falta de solidaridad.

Vale decir que el acelerado incremento de alquileres que se produjo en los últimos años en la ciudad de Buenos Aires ha contribuido a un “proceso de inquilinización”, derivado, en gran parte, por el incremento de los valores del suelo, que llevaron a que los estratos sociales medios y

bajos se vean imposibilitados de acceder a una vivienda digna. Según datos de INDEC el porcentaje de propietarios ha disminuido en los últimos años, frente al aumento del porcentaje de inquilinos, como se aprecia en el siguiente extracto:



Fuente: INDEC. Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010.

En la contemporaneidad, además de la constante demanda de bienes y servicios que se imponen como necesidades primordiales a satisfacer, exigen escenarios de consumo y relaciones que se encuadran en la masificación de los negocios, por lo que mediante el alquiler de vivienda se suple una necesidad básica en la sociedad. De ahí surge la relación jurídica que con el tiempo se ha visto distorsionada, por las condiciones contractuales que impone el propietario, aprovechando su posición dominante, sobre el inquilino y que por lo general están a su favor, rompiendo el principio de equilibrio contractual que debe primar en las relaciones de comercio. El inquilino opera como la parte débil de la relación, que, presionado por la necesidad de alquilar un inmueble para su grupo familiar, termina aceptando las condiciones absurdas y abusivas impuestas por el propietario/inmobiliaria. Debido a ello, el alquiler de vivienda es una relación jurídica de gran importancia y trascendencia en nuestra sociedad, no sólo porque satisface una necesidad básica de los ciudadanos, sino porque esta relación contractual puede generar desequilibrios

sociales y económicos, cuando no se respetan las garantías contempladas para el inquilino, en el cuerpo legal y jurisprudencial.

La problemática de los alquileres se enmarca en un contexto socio-habitacional, que se vincula con el acceso al espacio urbano, acompañado por los altos precios del suelo y el incremento de las expectativas de ganancias especulativas del mercado inmobiliario. En la Ciudad de Buenos Aires, existe un fuerte incremento de hogares inquilinos que, ante la falta de regulación estatal del mercado del suelo y su articulación con las políticas habitacionales implementadas, incita hacia el mercado informal, sometiendo a la población a las arbitrariedades producidas en los valores del mercado, y a condiciones habitacionales desfavorables, así como a la inseguridad jurídica.

La demanda de vivienda en la Ciudad de Buenos Aires es “muy intensa y un porcentaje muy alto de la misma es muy fluctuante” (Abba, Dardik y Facciolo, 1986, p. 59). La población que presiona sobre este mercado llega a la Ciudad en busca de mejores condiciones de vida y de oportunidades laborales, y su distribución en las distintas formas que adquiere la oferta, varía según la coyuntura socioeconómica de cada momento histórico. Lamentablemente, la persistente inequidad de la distribución del ingreso y el alto costo de las viviendas dejan fuera del mercado habitacional a una alta proporción de hogares.

#### **2.4. Análisis comparativo del cobro de comisión según el Código Civil y Comercial de la Nación y la Ley N° 5859 de 2017.**

En este apartado se realiza el análisis comparativo concerniente a la dinámica operativa del cobro de la comisión por la intermediación inmobiliaria en los contratos de alquiler de vivienda en la CABA, de acuerdo con lo establecido en el Código Civil y Comercial de la Nación y en la ley N° 5859 de 2017. El análisis del cambio normativo respecto de la responsabilidad del pago de la comisión inmobiliaria constituye el eje fundamental del presente trabajo y es la base de nuestra contribución.

El artículo 1351 del CCCN, regula lo relacionado con la comisión que le deben todas las partes al corredor inmobiliario que interviene, en efecto dispone:

**ARTICULO 1351 CCCN.-** *Intervención de uno o de varios corredores. Si sólo interviene un corredor, todas las partes le deben comisión, excepto pacto en*

*contrario o protesta de una de las partes según el artículo 1346. No existe solidaridad entre las partes respecto del corredor. Si interviene un corredor por cada parte, cada uno de ellos sólo tiene derecho a cobrar comisión de su respectivo comitente.*

De acuerdo con esta norma, la comisión del corredor inmobiliario la deben pagar todas las partes: inquilino y propietario, pero en la dinámica operativa -surgida de las reglas del mercado, usos y costumbres- la terminaba pagando únicamente el inquilino; bajo este régimen las inmobiliarias utilizaban dos estrategias: reducen casi a cero el precio de la comisión que debe pagar el propietario y solicitan al propietario la exclusividad de intermediación sobre el bien.

En el marco normativo del artículo 1351 del CCCN, la inmobiliaria, con la finalidad de disponer de propiedades para alquilar, omitía el cobro de comisión al propietario, trasladando el costo de esa intermediación por corretaje exclusivamente al inquilino, quien, si no aceptaba las condiciones del contrato, debía buscar otro departamento. Enfrentándose a un “juego de ultimátum”, en el que uno de los jugadores hace a otro una oferta del tipo «o lo tomas o lo dejas». Además, el propietario y la inmobiliaria establecían un acuerdo de exclusividad de intermediación sobre el inmueble, basado en una clara visión estratégica, gracias a esa exclusividad, les permite fortalecer su posición frente al inquilino, a quien pueden ahora someter más fuertemente a la presión del ultimátum.

En este escenario el inquilino está relativamente cautivo del acuerdo tácito entre propietario e inmobiliaria: si definitivamente le gusta el departamento, no tiene más que responder a la cantidad solicitada de comisión o perder el departamento; en otras palabras, el inquilino no elige inmobiliaria, simplemente elige el departamento que le interesa, el cual es administrado por una inmobiliaria elegida por el propietario.

La dinámica operativa en el marco del Código Civil y Comercial favorece a la formación de una coalición tácita entre inmobiliarias y propietarios, aliviando la competencia entre las inmobiliarias, para conseguir al inquilino, pero generando un resultado ineficiente, ya que se centra en el acuerdo de exclusividad sobre el inmueble entre propietario e inmobiliaria, a cambio de que ésta le cobre “cero” de comisión a aquel, lo cual queda abolido con la promulgación de la ley N° 5859. Esta nueva disposición legislativa, destruye un “cartel” creado entre propietarios e inmobiliarios, que eliminaba o reducía la competencia en el mercado inmobiliario.

Por el contrario, el artículo 1° de la ley 5859 de 2017, señala que la comisión del corredor inmobiliario estará a cargo del propietario, en los siguientes términos:

***Artículo 1° Ley 5859/17.- Son derechos de los corredores inmobiliarios: Percibir honorarios por la actividad realizada y comisiones de su comitente según la retribución que libremente pacten. Para los casos de locaciones de inmuebles con destino habitacional en los que el locatario sea una persona física, el monto máximo de la comisión a cobrar será el equivalente al cuatro con quince centésimos por ciento (4,15%) del valor total del respectivo contrato, a cargo del locador.***

De manera que, la operatoria del mercado inmobiliario relativo al cobro de comisiones por intermediación en el contrato de corretaje, ha sido modificada con la promulgación de esta nueva ley, debido a que establece que la comisión inmobiliaria estará a cargo exclusivamente del propietario (comitente en el contrato de corretaje inmobiliario); por lo que, éste ahora va a elegir aquella inmobiliaria que ofrezca sus servicios de corretaje, en el mercado al menor costo, o por lo menos va a preferir, otorgar el inmueble a alquilar a aquella que le cobre el menor porcentaje de comisión inmobiliaria, a lo que le cobraría cualquier otra, que preste el servicio de corretaje inmobiliario en el mercado de inmuebles de la CABA.

Ahora bien, este porcentaje de comisión inmobiliaria, dependerá de las variables que se presenten en el mercado, concretamente, de la oferta de inmuebles disponibles y la demanda de inquilinos, además de la cantidad de inmobiliarias presentes en el mercado al momento de la operación, ya que, una de las posibles consecuencias del cambio normativo respecto de la responsabilidad del pago de la comisión inmobiliaria, es que, se suprima la actividad de algunas inmobiliarias o por lo menos un mínimo porcentaje desaparezca, sobre todo, las más pequeñas; al respecto, las cámaras inmobiliarias, reportan que el 30% de las inmobiliarias registradas en el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la CABA han desaparecido desde el cambio establecido por la ley N° 5859.

En definitiva, la verdadera competencia entre las inmobiliarias se ve del lado del propietario. Las inmobiliarias compiten entre sí para captar al propietario, no al inquilino, bajo esta nueva modalidad, es el propietario quien tiene la capacidad de hacer competir a las inmobiliarias en el mercado, haciéndolo más eficiente. En efecto, el propietario tiene la capacidad de negociar el porcentaje de comisión de la inmobiliaria y, de acuerdo con las condiciones del

mercado al momento de la operación, podrá convenir con el inquilino repartir dicho porcentaje, logrando una reducción del costo de la intermediación de la inmobiliaria y generando competencia en el mercado.

Con el nuevo mecanismo, es decir, con la ley N° 5859, al asignarle el pago de la comisión al propietario, se reduce el costo de la intermediación. La inmobiliaria va a cobrar la comisión al propietario de acuerdo con la competencia del mercado, pero nunca será “cero”, -a menos que trabaje gratis-. Al asignarle la obligación de pagar al propietario, se le atribuye también el rol del actor, que puede reducir los costos, haciendo competir a las inmobiliarias.

Nótese que esto no significa que el propietario termine pagando él solo la comisión, y que el inquilino quede libre de gastos. En el momento de contratar, el propietario puede solicitar al inquilino compartir los gastos que el propietario ha acordado con la inmobiliaria, al menos parcialmente. Es decir, en caso que el propietario lograra compartir el pago de la comisión inmobiliaria con el inquilino, en el nuevo sistema y amparado bajo la normativa de la Ley 5859, es posible que, lo que el inquilino pague en concepto de comisión “compartida”, sea un porcentaje menor de lo que hubiese pagado siguiendo lo prescrito en la antigua modalidad, es decir, siguiendo lo dispuesto en los artículos 57 de la Ley 2340 y 1351 del Código Civil y Comercial de la Nación.

***Artículo 57 de la Ley 2340. Hasta tanto se regulen los aranceles según lo previsto en el inciso 2° del artículo 11, para los casos de locación de inmuebles destinados a vivienda única, el monto máximo de la comisión a cobrar al inquilino será el equivalente al cuatro, quince centésimos por ciento (4,15%) del valor total del respectivo contrato.***

En el sistema anterior, es decir, en vigencia de las normas antes mencionadas, cuando la comisión la pagaba solamente el inquilino, había menos competencia entre las inmobiliarias y estábamos frente a un juego de gana-gana, entre el propietario y la inmobiliaria, ya que la ganancia de la inmobiliaria se equilibraba perfectamente con la ganancia del propietario. De esta colusión entre el propietario y la inmobiliaria resultaba un aumento de los costos para el inquilino, para evitar este aumento de costos para el inquilino, se fija un tope legal a la comisión inmobiliaria del 4,15%, sin embargo, esta medida es menos eficiente, que la medida que consiste en atribuir la responsabilidad de la comisión exclusivamente al propietario.

En la dinámica operativa que emana de la Ley 2340 y del Código Civil y Comercial, los que compiten entre sí son los inquilinos, buscando a aquella inmobiliaria que le cobre un porcentaje de comisión inmobiliaria menor, mientras que en el nuevo sistema las que compiten entre sí son las inmobiliarias, ya que, va a captar mayor número de propietarios, aquella inmobiliaria que cobre el menor porcentaje de comisión por los servicios de corretaje inmobiliario. Podemos avizorar que el perdedor bajo el nuevo sistema normativo es la inmobiliaria ya que tendrá que competir en el mercado de propiedades, ofreciendo sus servicios de corretaje a un costo tal, que atraiga más propiedades a alquilar, es decir, deberá reducir el costo por su intermediación. El nuevo sistema puso en oposición a la inmobiliaria con el propietario, cuando antes la oposición era inmobiliaria vs inquilino, o peor, inmobiliaria y propietario vs inquilino.

Más allá de lo establecido en la nueva normativa, un efecto que se advierte prematuramente es que, el propietario puede trasladar el pago de la comisión del corredor inmobiliario, en forma exclusiva al precio del alquiler, generando un aumento de precios en el mercado locativo. Otros escenarios posibles pueden ser, en caso de existir sobredemanda de inquilinos, el propietario puede proponer que el inquilino -y si definitivamente éste quiere quedarse con la propiedad- pague una parte de la comisión que pactó con la inmobiliaria. Mientras que, en el escenario donde la oferta de propiedades es muy grande y la demanda de inquilinos muy baja, probablemente pague la comisión sólo el propietario. En efecto, dependiendo de las variables de la demanda y la oferta en el mercado habitacional al momento de contratar, se establecerán las condiciones para negociar y se determinará el costo de la transacción, pudiendo darse el caso de que paguen los dos -propietario e inquilino-; sin embargo, cuando hay una sobredemanda de inquilinos, como la que hay actualmente en la CABA, el inquilino tiene menos poder de negociación, pero insistimos en que, es posible que pague una cantidad menor a la que pagaba en el anterior marco jurídico en concepto de comisión inmobiliaria, porque el nuevo sistema legal asignó la responsabilidad de pagar dicha comisión a aquel que puede hacer competir a las inmobiliarias, registrándose entonces un beneficio neto para el inquilino.

En definitiva, si uno de los roles del estado es ayudar a la formación de mercados competitivos, tiene cierta lógica determinar que el pago de la comisión inmobiliaria corresponda exclusivamente al propietario. El propietario es quien puede negociar más eficientemente una reducción del costo de la intermediación, ya que, las inmobiliarias compiten por captar a los propietarios, no por los inquilinos. Es lógico, en consecuencia, que se logre economizar en gastos de intermediación si se obliga a pagar la comisión exclusivamente al propietario; por lo tanto, a

quienes “perjudica” esta nueva modalidad operatoria en el pago de comisión por corretaje, es a las inmobiliarias, toda vez que tiende a desvalorizar su trabajo de intermediación y negociación, reduciendo su margen de ganancias, y obligándolas a trasladar los costos de la transacción al propietario, por lo que, deberán competir entre sí, para atraer al mayor número de propietarios en el mercado, ofreciendo sus servicios de intermediación a un menor costo. De manera que, con la expedición de la Ley N° 5859 queda más protegido el inquilino, que en el mejor de los supuestos no pagará la comisión, o en caso de compartirla con el propietario, si es que definitivamente quiere esa propiedad, lo que pague en concepto de comisión inmobiliaria, será un porcentaje menor a lo que pagaba con la dinámica operativa anterior.

### Capítulo 3. Análisis microeconómico del impacto de la ley

En este capítulo se ha de analizar la nueva Ley de Alquileres de la CABA desde la perspectiva del análisis económico del derecho, concibiéndolo como una herramienta que permite restablecer condiciones de eficiencia en los mercados y en otras situaciones sociales no mercantiles, en las cuales la “mano invisible” de Smith afronta problemas (Rojas et al., 2012). Este tipo de análisis económico permite identificar los casos en que las intervenciones del Gobierno, conducen automáticamente a la ineficiencia de los mercados, como se considera que es el caso de algunas de las normas que regulan el mercado de alquileres de vivienda en la ciudad de Buenos Aires.

La eficiencia en los mercados alude al máximo nivel de logro de un cierto objetivo, mediante el uso de una cantidad dada de recursos; o, a la inversa, como el logro de un objetivo determinado con el mínimo uso de recursos; sin embargo, los mercados de bienes y servicios enfrentan problemas de eficiencia, conocidos como fallas del mercado. A veces, la fuente de ineficiencia en los mercados es inducido por decisiones y acciones del Gobierno; también se pueden producir por la existencia de costos o beneficios externos, la incapacidad de entrada y salida de los mercados, la capacidad de los oferentes o demandantes en influir unilateralmente en los precios, generando monopolios, externalidades, bienes públicos y *free rider*. La existencia de estas “fallas” se ha convertido en un argumento válido para justificar la intervención gubernamental en el mercado, a través de normas jurídicas.

Por su parte, la intervención distorsiva del Estado se produce mediante la emisión de leyes que, por ejemplo: establecen impuestos y fijan precios a los bienes y servicios, en este último caso, estableciendo los mínimos y máximos, generando distorsión entre las cantidades ofrecidas y demandas, y favoreciendo a los productores o a los consumidores, respectivamente. La distorsión de la interferencia gubernamental podría hacerse extensiva a las leyes que establecen un porcentaje máximo en el régimen de comisiones que se imponen en el mercado de alquileres de viviendas, - el monto máximo de la comisión a cobrar será el equivalente al 4,15% del valor total del respectivo contrato- si es considerado el porcentaje como el “salario”, que percibe el corredor inmobiliario por los servicios de su intermediación. La idea central de la teoría económica es que, los contratos incrementen el bienestar de las personas por medio del excedente derivado del intercambio, por lo tanto, la ley no es eficiente cuando establece un porcentaje en el mercado, porque habrá, en consecuencia, menos excedente para todos, porque hay menos transacciones, ocasionando la

existencia de un excedente “vacante” correspondiente a las transacciones que no se hacen, lo cual supone ineficiencia económica. (Rojas et al., 2012).

En principio, es necesario reconocer que el mercado de inmuebles (en general) y el de alquileres (en particular), distan de ser perfectos y presentan notorias ineficiencias, además de los altos costos de información y de transacción. En el mercado inmobiliario hay factores externos que afectan el precio en el cual se venderá o alquilará una propiedad, tales como la psicología del comprador/vendedor (propietario e inquilino), el tiempo en que la propiedad ha estado ociosa en el mercado y el rol de los agentes inmobiliarios. Todo ello no implica que el mercado inmobiliario sea una institución sobre la que no se sabe nada, pero sí que es lo suficientemente compleja como para ser extremadamente cautos en los pronósticos respecto a cuáles serán las consecuencias de una intervención en él, como es el caso de la ley N° 5859, aprobada recientemente por la Legislatura Porteña y objeto del presente análisis.

Por otra parte, de acuerdo con la teoría de Coase, los costos de transacción son aquellos en los que se han incurrido realizando un intercambio económico o una transacción en el mercado, más precisamente los relacionados con las negociaciones, a lo cual se aplica el rol que cumplen las inmobiliarias en los contratos de alquiler, constituyendo la esencia de su función en el mercado, logrando un primer acercamiento entre los interesados y contribuyendo a formar el consentimiento del acuerdo de voluntades para la celebración del contrato de locación de vivienda entre un propietario y un inquilino. Como explica Coase (1994, p. 134), “para efectuar una transacción en el mercado, es preciso descubrir quién es la persona con la que se desea operar, informar a las personas de qué se desea traficar y en qué condiciones, efectuar negociaciones que conducen a un acuerdo, redactar el contrato, realizar la inspección necesaria para asegurarse de que se respetan las estipulaciones del contrato, etc.”. En otros términos, es lo que realiza un corredor inmobiliario no sólo en el mercado de alquileres sino también en la compraventa de bienes inmuebles.

Rojas et al. (2012) plantea que los costos de transacción pueden incluir aquellos costos que demandan la creación de un sistema de reglas que permita establecer un adecuado entorno institucional, así como los costos asociados al uso del mercado, resultante de las siguientes instancias, que se dan en la intermediación de una inmobiliaria en un contrato de locación de vivienda:

1. La exploración (costos de investigación y búsqueda de información)

2. La negociación y conducta contractual (costos de mediación entre las partes para llegar a un acuerdo aceptable)
3. La celebración de contratos (costos de decisión)
4. El control del cumplimiento del contrato y la eventual sanción de una conducta transgresora (costos de vigilancia, ejecución y sanción).

Desde esta perspectiva, cuando se toman en cuenta los costos de transacción, la ley deja de ser neutra para el desempeño económico. En determinados escenarios y mercados los costos de negociación pueden superar a los beneficios derivados de la misma, por lo que el derecho tiene una crucial relevancia para garantizar la eficiencia económica, al ser una institución mediadora que reemplaza a los individuos y al proceso de mercado, en las funciones en que los costos son insostenibles en un contexto de intercambio puro. En efecto, el sistema legal funciona como un mecanismo para eliminar costos externos (externalidades) y lidiar con los costos de transacción (Rojas, 2004).

Las externalidades son actividades que afectan a terceros, positiva o negativamente, sin que estos (beneficiados o afectados) paguen o sean pagados por dichas actividades, respectivamente. Habrá externalidades cuando la producción o el consumo de un bien afecta directamente a consumidores o empresas que no participan en su compra o su venta, y cuando esos efectos no se reflejan totalmente en los precios de mercado. En economía, el término técnico externalidad se refiere a las situaciones en las cuales un intercambio de mercado impone costos o beneficios a terceros que no participan del mismo (Stiglitz, 2010).

El contenido del orden jurídico es entonces fundamental para el control de los costos de transacción. Y la capacidad que tiene el Estado para intervenir a través de políticas públicas que promuevan la eficiencia de los mercados es un factor determinante, ya que los costos de transacción equivalen a una parte importante del producto bruto de un país, y por consiguiente lo que se pierde de eficiencia institucional y legal se pierde luego en inversión o consumo.

### **3.1. Impacto en los precios de los alquileres.**

El manejo del suelo urbano en Argentina viene padeciendo las consecuencias de los altos precios, fruto de un proceso de valorización acelerada más reciente, acompañado de la convivencia e interrelación de los mercados formales e informales y de los procesos de fragmentación espacial

y de segregación residencial, vinculados a la existencia de grandes áreas sin servicios básicos (Clichevsky, 2006). El incremento del valor del suelo da cuenta de un proceso gradual y progresivo de exclusión en materia de acceso a la compra de vivienda en el mercado y, demuestra la incapacidad del mercado formal para proveer tierra y vivienda a precios accesibles para todos los sectores de la población.

Los factores más relevantes que han incidido en dicho incremento se relacionan con el estado general de la economía, así como a factores específicos del mercado inmobiliario. Sin embargo, como todo mercado, los valores de la tierra dependen de las variables de la oferta y de la demanda. Las primeras hacen referencia a la cantidad disponible de tierra; los costos de desarrollo, construcción y financiamiento, los impuestos y otros costos de tenencia; mientras que las segundas, incluyen los niveles salariales, de empleo, de ingreso y el poder adquisitivo, la disponibilidad de financiamiento, las tasas de interés, y los costos de transacción. Por supuesto, las normativas urbanísticas locales también influyen en los precios, conformando zonas de mayor densificación y cambios de usos, así como los aspectos sociales (deseo o prestigio por vivir en determinado barrio), los atributos físicos de lugar (tamaño, la cantidad de habitaciones, topografía y características del inmueble) y ubicación geográfica o localización respecto a otros lugares importantes de la ciudad (Eckert, 1990). En definitiva, el suelo urbano constituye un bien que opera en un mercado imperfecto y heterogéneo, donde el precio está influido por lo que sucede en el entorno inmediato y por su inserción en un contexto urbano más amplio, es decir, cada lote urbano adquiere condiciones únicas lo que le otorga un rol relevante que se traduce en la asignación de valor. (Duarte, 2006).

En el caso de la CABA, el precio de los terrenos e inmuebles respondió a una lógica de articulación entre la demanda derivada, vinculada al tipo e intensidad de usos que se espera lograr, y la demanda final, referida al consumo para el acceso propio a la vivienda. La valorización de los precios del suelo urbano, y de los alquileres en particular, obedece principalmente a dos causas: 1). El aumento de las inversiones en inmuebles como opción de resguardo de valor: el resultado fue una fuerte presión sobre la oferta inmobiliaria y el consecuente incremento del precio del suelo urbano y, 2). El aumento de la cantidad de hogares, que, al no existir un correlato de esa expansión en el mercado hipotecario para la compra de inmuebles, por lo que buena parte de la población debió recurrir al alquiler. Así se produjo un notable aumento de la tasa de inquilinización de la población porteña, que hoy supera el 30%, de acuerdo con la Dirección General de Estadística y Censos del Gobierno de la Ciudad (Vera Belli, 2016).

En cuanto al concepto de inquilinización, se refiere al proceso registrado en los hogares de la CABA entre 2001 y 2010, el cual involucra una fractura respecto a una constante histórica de disminución de los hogares inquilinos en la Ciudad que se venía desarrollando desde mediados del siglo XX. En 2001, aproximadamente el 68% de los hogares de la CABA eran propietarios de la vivienda en que habitaban, y sólo un 22% eran inquilinos; en 2010, la proporción de propietarios disminuyó a un 56%, y la cantidad de hogares que alquilan aumentó a un 30% (Felice, 2017).

A este tenor, los datos censales de los últimos decenios registran una baja en el porcentaje de propietarios a nivel nacional: en 1980 era del 71,4%, cae al 70,64% en 2001 y al 67,70% en 2010. Es decir, el acceso a la propiedad de la vivienda se redujo considerablemente en las últimas décadas. En el mismo sentido se registra un aumento en el porcentaje de inquilinos, de 1.122.208 viviendas locatarias (11,4%) en 2001 a 1.960.676 (16,11%) en el año 2010, registrando un aumento del 74%, comparado con un aumento del 20% en la cantidad total de viviendas (10.073.625 en 2001 a 12.171.675 en 2010). (Proyecto de ley Senadora García Larraburu Silvina M.).

En dicho período, el salario se contrajo respecto al gasto de la vivienda y al no haber un mercado activo de créditos hipotecarios, numerosas familias de estratos medios y bajos pasaron a formar parte de la demanda en el mercado de alquileres. Por su parte, entre los años 2012 y 2015 el Pro.Cre.Ar otorgó alrededor de 180 mil créditos, sin embargo, según la encuesta nacional de gasto de los hogares, en el 2014 el porcentaje de inquilinos fue de 18,6% y recientemente, según el último informe del Colegio de Escribanos de la CABA, la venta de inmuebles con préstamos bancarios disminuyó un 25% interanual. Ello demuestra que, a pesar del lanzamiento del crédito hipotecario con las tasas más bajas del mercado, la proporción de inquilinos a nivel nacional continúa en crecimiento, en contraposición al régimen de tenencia.

En suma, éste aumento en la cantidad de inquilinos, no fue correspondido con una expansión de las unidades locativas. En efecto, el desequilibrio entre oferta y demanda en el mercado de alquileres generó una situación de escasez relativa de viviendas de alquiler e incrementó el valor locativo. Se conformó así un círculo vicioso -aprovechado por los corredores inmobiliarios- que, ante la ausencia de una política de suelo urbano, obliga de modo creciente a los sectores medios y bajos a destinar una mayor parte de sus ingresos -casi el 41%- al consumo habitacional (Baer, 2008).

En cuanto al análisis microeconómico del mercado formal de alquileres de vivienda en la CABA, es preciso consignar que para que éste sea exhaustivo se debe contar con información no sólo de los montos de los alquileres sino de las características del contrato. En efecto, un mismo monto publicado de alquiler puede significar erogaciones reales completamente diferentes si los contratos son distintos. En términos concretos, el alquiler real de un inmueble puede variar significativamente en función de la inclusión de las expensas, el monto del depósito inicial, las garantías exigidas, el período del contrato, las cláusulas indexatorias, etc., todas éstas son variables que se presumen significativas, pero que son omitidas en el presente análisis; sin embargo, según cifras de algunos portales inmobiliarios, la siguiente radiografía muestra los precios promedio de los alquileres en la CABA, a dos meses de la sanción de la ley N° 5859.



Fuente Diario La Nación. Datos proporcionados por Properati y Zonaprop actualizados a diciembre de 2017.

A su vez, el Centro de Estudios Económico y Sociales Scalabrini Ortiz (2016) menciona que el precio de los alquileres aumentó por debajo del precio de venta del inmueble. La razón de este fenómeno se desprende que el alquiler es fijado en base una puja entre el inquilino y el propietario, lo que obliga que la evolución de su valor ronde entre los valores de aumento salarial y la inflación. (Barenboim, 2017).

Por lo que se refiere a la implementación de la ley N° 5859, ésta impone un cambio respecto del cobro de la comisión por el contrato de corretaje inmobiliario, el principal efecto que acarrea la nueva normativa, tiende a desvalorizar el trabajo de intermediación y negociación, reduciendo el margen de ganancias, y obliga a las inmobiliarias a trasladar los costos de la transacción a su comitente (al propietario). Ahora bien, cuando los costos de transacción son relativamente bajos, al menos más bajos que los beneficios esperados de los intercambios potenciales, según la teoría económica, las partes estarán en condiciones de eliminar externalidades y adjudicar privada y eficientemente los derechos sobre los recursos de modo eficiente, en este caso, firmar un contrato conveniente para ambas partes, sin la intervención de una inmobiliaria.

Por el contrario, cuando los costos de transacción son muy elevados, el sistema legal (o el Estado mediante la intervención directa) emplea otros mecanismos, como la promulgación de esta ley -y de todas las que intentan regular el mercado inmobiliario en la CABA-, cuyo propósito fundamental es favorecer el acceso al mercado formal de alquiler de viviendas a miles de personas excluidas del mismo, que viven en condiciones precarias. Teniendo en cuenta esta situación, se podría afirmar que el impacto de la ley en el precio de los alquileres dependerá de otros factores macroeconómicos, como la inflación y la evolución de la oferta (decreciente) y demanda (creciente por las condiciones inalcanzables que suponen algunos contratos), en un contexto donde están en aumento la informalidad y el déficit habitacional.

Ahora bien, teniendo en cuenta cuál es el eslabón más débil de la cadena, Cooter y Ullen (1998), al explicar el teorema de Coase en su aspecto vinculado con la eficiencia económica, sostienen que en la medida que existan costos de transacción, el orden jurídico puede adoptar dos funciones fundamentales: reducir tales costos; o bien hacer innecesarias las transacciones costosas. Estas dos funciones del derecho han sido identificadas: la primera en el teorema normativo de Coase y la segunda en el teorema normativo de Hobbes. De acuerdo con el primero, el orden jurídico debe tender a disminuir los costos de transacción y ayudar a que los acuerdos individuales puedan realizarse y desarrollarse con las menores barreras posibles. Por su parte, de acuerdo con el teorema normativo de Hobbes, cuando no es posible reducir costos, y los acuerdos resultan imposibles o demasiado costosos, el orden jurídico debería estructurarse de tal modo que se minimice el daño causado por las fallas de los acuerdos privados.

En este sentido, se supone que lo que el Estado, en cabeza de la Legislatura de la CABA, intenta hacer mediante la sanción de la Ley N° 5859 es precisamente esto, reparar una falla del

mercado que hace al mercado de alquileres de vivienda inaccesible. Asimismo, este principio normativo supone asignar el derecho a la parte que puede hacer un uso más eficiente del mismo - en el caso bajo análisis, los propietarios-, en tanto pueda compensar hipotéticamente a la otra e incluso salir ganando, con lo cual habría una ganancia neta, lo que se corresponde con la eficiencia en el sentido potencial de Pareto (Rojas et al., 2012).

### **3.2. Impacto en la oferta**

En principio, si se considera que el precio actual de los alquileres es elevado, se necesita una mayor oferta para provocar su disminución. Sin embargo, un análisis económico básico pondría en evidencia que un precio político, establecido por debajo del precio del mercado, supone la pérdida de incentivos y, en consecuencia, una reducción de la oferta y de la inversión en tal mercado. Por ejemplo, este razonamiento no fue tenido en cuenta por la Corte Suprema de Justicia de la Nación (CSJN) cuando en 1922 se pronunció a favor de la validez constitucional de una ley, mediante la cual se congeló el precio de los alquileres. En tal situación, la intervención del gobierno promoverá una mayor eficiencia económica si se limita a la vigilancia del cumplimiento de los contratos y a la protección del derecho de propiedad, evitando interferir o alterar el buen funcionamiento del sistema de precios (Rojas et al., 2012).

La persona que busca una vivienda no tiene una demanda elástica. Puede, en muchos casos, elegir en base a distintos atributos (distancias a transporte público, barrio, espacios verdes cercanos, cercanía al trabajo, etc), pero tiene poco poder de negociación y de decisión sobre el precio. Las viviendas en alquiler de la mayoría de las ciudades suelen presentar una oferta inelástica. Por lo general, a corto plazo sólo hay un número fijo de unidades de alquiler, por lo que un aumento de la demanda sólo presiona al alza de los alquileres. A más largo plazo, y en ausencia de controles de los alquileres, un aumento de los precios brinda incentivos para rehabilitar los edificios existentes y construir nuevos, por lo que ha de aumentar la cantidad de viviendas en alquiler ofrecidas (Pindyck y Rubinfeld, 2009).

En la mayoría de las grandes urbes latinoamericanas, el mercado inmobiliario se caracteriza por tener una oferta inelástica que no puede expandirse a mediano plazo, las cantidades de viviendas en oferta se mantienen fijas y el precio tiende a aumentar a niveles mayores que en una estructura de mercado de competencia perfecta. La escasez e inelasticidad de la oferta de suelo urbano facilita a los propietarios capitalizar a su favor el alza de precios de los terrenos. Cuando

se producen aumentos del precio del suelo los propietarios suelen adoptar estrategias y decisiones parecidas, por este motivo también se homologa el mercado de suelo urbano al de una competencia monopólica. Cuando los precios del suelo son bajos o se encuentran en alza, los propietarios tienden a retenerlo en estado vacante. En el primer caso, porque se espera el inicio de un proceso de valorización; en el segundo, porque se generan expectativas de que la valorización persista. En ambos casos se restringe la oferta económica de suelo, se opta por no colocar la vivienda en alquiler, por lo que se afecta también las viviendas disponibles en el mercado (Baer, 2013). La disponibilidad de lotes o terrenos se relaciona también con la escasez jurídica de suelo urbano que depende de la regulación de usos. La escasez jurídica puede variar con la imposición de límites a la expansión de suelo urbanizable, la restricción de determinados usos o la disminución de los índices de edificabilidad.

Para llevar a cabo el análisis económico del impacto en la oferta es necesario contemplar, también la cantidad de viviendas ociosas que hay en la Ciudad, a pesar del serio déficit habitacional y el incremento de la inquilinización. El déficit cualitativo se calcula en función de las viviendas ocupadas que tienen factibilidad de ser mejoradas, es decir, que presentan carencias de los componentes constructivos que son recuperables. Mientras que el déficit cuantitativo está asociado a las viviendas que son irrecuperables y requieren ser reemplazadas por viviendas nuevas. En el Censo del año 2010 se contabilizaron 340.975 viviendas deshabitadas, el 24% del total de viviendas relevadas en la ciudad. (Defensoría del Pueblo, 2015). Desde un análisis microeconómico, la existencia de tantas viviendas ociosas se debe a que sus dueños o propietarios consideran que alquilándola se pone en riesgo su activo (Pindyck y Rubinfeld, 2009). En efecto, si bien la mayoría de las personas suelen asociar el riesgo al mercado de valores, casi todos los activos también tienen cierto riesgo. En el caso de un alquiler, no se sabe si el inquilino pagará puntualmente y si ha de cumplir adecuadamente con el contrato.

En todo caso, en los últimos años el incremento de inquilinos de inmuebles no fue resultado del mejoramiento de sus condiciones contractuales, del aumento de la oferta de las unidades locativas, ni de la existencia de bajos costos de alquiler. La expansión de esta modalidad se relaciona con los altos costos del suelo, los incrementos de valores de la construcción, el retroceso del salario con respecto al valor de las propiedades y la falta de un financiamiento hipotecario adecuado para las familias de estratos socioeconómicos medios, bajos e incluso medios altos.

Cabe hacer una distinción entre la oferta de casas y departamentos, ya que son mercados muy divergentes. Los costos, tanto del inmueble como del alquiler, se incrementaron mucho más en las casas que en los departamentos tipo, con una brecha de aproximadamente un 22%. En este sentido, se debe tener en cuenta la existencia de una demanda insatisfecha de alquiler de casas, dado que no son pensadas como inversión sino como “lugar donde vivir”. En otros términos, tienen un valor de uso y no de cambio, como ocurre con los departamentos. De acuerdo con estimaciones de las unidades ofertadas en la CABA (y en las grandes urbes argentinas), cuatro de cada cinco casas se venden y sólo una se alquila (Barenboim, 2017).

En el mercado residencial, cuando el motivo de la compra es el de inversión, por lo general el objetivo es la rentabilidad periódica que puede obtenerse mediante su alquiler. La decisión sobre qué conviene hacer con el inmueble, si colocarlo en venta o en alquiler, depende del flujo de renta esperada. El principal parámetro para ayudar a tomar una decisión consiste en los valores de rentabilidad que surgen al dividir el precio estimado de venta por el monto anual de renta que se podría obtener con el alquiler de la propiedad. *“Esta ecuación entre valor de venta y costo de alquiler refiere a la renta bruta de la propiedad inmobiliaria y constituye un indicador útil para analizar la inversión inmobiliaria y la evolución del mercado de alquileres”* (Baer, 2008).

Más allá de los costos de transacción y las modificaciones impuestas por la ley N° 5859, la renta bruta de alquiler resulta más conveniente que otras opciones de inversión, incluidas las tasas reales que ofrecen los plazos fijos en los bancos. Asimismo, los índices de inflación inciden también en esta elección, ya que por más que las tasas de los plazos fijos sean elevadas nunca van a ser iguales que la inflación, a menos que el mercado se encuentre muy distorsionado. Y en efecto, en la actualidad, existe una importante distorsión entre la noción de la vivienda como un “bien económico” y la necesidad de la vivienda con un fin social, como “lugar donde vivir”. Hoy en día prevalece la concepción de la vivienda (activo patrimonial) como una mercancía más del mercado, siendo generalmente utilizada para inversión o resguardo del capital de los propietarios. Por ello cabe hacer una distinción entre las casas -más propensas a la venta, porque suelen ser lugares donde familias van a vivir-, que los departamentos -más proclives a servir como renta al propietario a través de su locación-, (Barenboim, 2017).

En este contexto, y desde un enfoque microeconómico, se puede presentar el ejemplo de una persona que es propietaria de un departamento que no habita, y por el cual debe pagar impuestos, además de expensas. Ante esta situación, se le presentan dos alternativas: alquilar la casa a un inquilino por \$10.000 mensuales, o bien no alquilarla. En el segundo caso, no recibirá

ingresos, aunque esto no significa que el costo de no alquilar la casa sea nulo, ya que dejará de recibir los \$10.000 mensuales. En este caso, el costo de oportunidad de no alquilar el departamento estará representado por los \$10.000 mensuales, menos los costos que se puedan originar por alquilar la vivienda, como puede ser el deterioro de esta por su uso, el tiempo que demanda buscar inquilinos, y los costos eventuales que pague a corredores inmobiliarios para llevar adelante la transacción (Zona Económica, 2018).

Finalmente, la sanción de la ley N° 5859, que traslada la comisión en el contrato de corretaje inmobiliario a cargo del propietario, tiene como objetivos económicos: asignar la responsabilidad a quién tiene la capacidad de disminuir los costos de transacción y establecer un mercado eficiente, provocando la intensificación de la competencia entre los agentes intermediarios; lo que afecta significativamente la operatoria vigente de los corredores en el mercado inmobiliario. Este cambio normativo, restringe a su vez la oferta de unidades locativas en el mercado, toda vez que, el propietario deberá optar por la estrategia que más le convenga: *a*) sacar de circulación del mercado inmobiliario el inmueble a alquilar, lo que traerá consigo dejar de percibir ingresos por este concepto, *b*) pagar la totalidad de la comisión por corretaje a la inmobiliaria que intervenga, o por lo menos, negociar y compartir un porcentaje de la comisión con el inquilino, si éste acepta y definitivamente quiere quedarse con el inmueble o *c*) descartar la intermediación de la inmobiliaria y por su propia cuenta ofrecer el inmueble a los potenciales inquilinos existentes en el mercado. A primera vista, pareciera que el nuevo esquema perjudica a los propietarios, dado que es a quien se le adjudica el pago de la comisión inmobiliaria, sin embargo, éstos siempre tenderán a maximizar sus beneficios, con o sin la intervención de un corredor inmobiliario, ya que el propietario realmente tiene poder de elección, la inmobiliaria, en cambio no.

En conclusión, se considera que los efectos de la reforma normativa desde la perspectiva de la oferta, depende de múltiples situaciones como, por ejemplo, si el propietario lleva meses tratando de alquilar su propiedad, caso en el cual, el pago de la comisión por corretaje la pague exclusivamente él; lo mismo ocurriría en el caso de sobreoferta de propiedades en el mercado inmobiliario -esta situación sería la ideal para que la ley cumpla su cometido-. En todo caso, y ante el nuevo escenario legislativo, el propietario, tendrá como propósito lograr un vínculo más estable con el inquilino de turno, anticipándose a la renovación del contrato, toda vez que, por cada contrato de alquiler con intervención de la inmobiliaria, ahora deberá pagar la comisión; lo cual contribuiría positivamente a que los inquilinos cuenten con una mayor estabilidad habitacional en

la CABA. Un dato adicional y que se dio a conocer recientemente por la organización Inquilinos Agrupados, es que en los últimos meses un 30% de los inquilinos del país, debió rescindir anticipadamente su contrato, debido a que sus ingresos no les alcanzaron para hacer frente al pago mensual de la vivienda.

### **3.3. Impacto en la demanda**

Las transacciones inmobiliarias tienen un papel preponderante en la vida de las personas y se cree que en algún momento de su vida, realizan transacciones relacionadas con la compraventa o el alquiler de vivienda; por su parte, el abastecimiento de la vivienda en las grandes ciudades está sujeta a condiciones del desarrollo urbano, a los procesos de oferta y demanda y a tres constantes: a) el acelerado proceso de crecimiento demográfico, b) la concentración de la población en las grandes ciudades y c) el suelo urbano como delimitación legal y como bien escaso que incrementa su valor. El derecho a la vivienda “digna”, consagrado en la Carta Magna, además deberá cumplir con criterios de habitabilidad, calidad constructiva, asequibilidad -tanto en el precio de la vivienda como en alquiler-, infraestructura básica, emplazamiento en áreas seguras y seguridad en la tenencia jurídica (Barenboim, 2017).

Ahora bien, el mercado inmobiliario es restrictivo, aun para aquellos sectores sociales que no son marginales y que incluso tienen capacidad de pago, lo que refleja la necesidad de resolver las distintas situaciones para que puedan acceder a una vivienda digna; por su parte el estado ante la situación deficitaria de viviendas, otorga diversas “soluciones habitacionales”, a través de la construcción o mejoramiento de la vivienda, o mediante la aprobación de un crédito para construcción, ampliación o reforma de ésta; pero de ningún modo regula el mercado del suelo urbano, siendo este un elemento central para el acceso al suelo y a la vivienda. Las respuestas del Estado ante el déficit habitacional, mediante los planes sociales y programas de financiamiento público, tienden a mejorar en cierta medida, la calidad de vida de la población que hace parte del alto porcentaje de la deuda habitacional, sin embargo, este es un problema económico, urbano y de integración social.

En cuanto a la persistencia en el tiempo del déficit habitacional, éste se produce por varios factores vinculados a cuestiones como: 1. Demográficas: desajuste entre la formación de hogares y la edificación, cambios en la dinámica familiar, 2. Físicas: obsolescencia de materialidad y de servicios, ausencia de parque habitacional, nuevo contexto urbano, 3. Económicas: modificación

de los niveles de ingreso y del poder adquisitivo, disponibilidad de financiamiento, costos de construcción y mantenimiento y 4. Normativas: inseguridad jurídica en la tenencia de propiedad (Barenboim 2017).

Por otra parte, el exceso de demanda de inquilinos en el mercado inmobiliario, es uno de los principales factores que ha impulsado el alza de los precios de los alquileres en el mercado formal de la CABA, permitiendo que las condiciones para acceder a un contrato sean bastante restringidas (casi inaccesibles) para la mayor parte de esta población, a la que no le queda otra alternativa que recaer en el mercado informal, donde su situación de fragilidad se acentuará aún más. Las condiciones abusivas y el encarecimiento han impulsado a una franja importante de la población inquilina a recurrir a unidades de menor tamaño, peor localizadas, y otros arreglos como compartir alquiler (Vera Belli, 2016). De este modo se hallan más vulnerables, en situación de precariedad y hacinamiento, lo que demuestra la necesidad de la intervención del Estado a través de una política de desarrollo territorial que contribuya a regular el precio del suelo y a promover que el mercado inmobiliario amplíe la superficie y unidades de vivienda en áreas aún postergadas de la ciudad, para equilibrar la desigualdad básica que hay entre los actores que participan en el mercado formal de locación de vivienda de la ciudad.

El deterioro de las condiciones habitacionales son síntomas del comportamiento desregulado de un mercado inmobiliario que, bajo ciertas condiciones macroeconómicas fomenta dos situaciones críticas en materia de acceso residencial. Por un lado, expande la oferta residencial solo para aquel segmento de la población que dispone de ahorro suficiente como para comprar vivienda al contado. En este tipo de demanda no solo existen usuarios finales de vivienda, sino también propietarios patrimonialistas y propietarios inversionistas que compran vivienda como reserva de valor o inversión. En este caso, el proceso de valorización inmobiliaria es capitalizado en su totalidad por estos agentes del mercado. Por otro lado, la ausencia de regulación del mercado inmobiliario contribuye a elevar el precio del suelo porque, al predominar los desarrollos de vivienda de alta categoría, los propietarios de los terrenos intentan agotar directamente el excedente de consumidor de los promotores inmobiliarios e, indirectamente, lo hacen con los usuarios finales. A su vez, fomentan una apreciación del suelo en el conjunto de la ciudad porque, al no ampliarse la oferta residencial para los sectores de ingresos medios y bajos, se genera una escasez relativa de estas unidades, hecho que provoca un aumento en los costos de locación. Las mayores rentas esperadas en estos submercados también contribuyen a elevar el precio del suelo en zonas no preferidas para el desarrollo inmobiliario (Baer 2008).

En definitiva, la falta de regulación del sector inmobiliario hace que se comporte como un cartel a la hora de formar precios y aproveche una oferta artificialmente restringida por ellos mismos. Ello con el fin de elevar los precios y obtener, todo el “excedente del consumidor”. En suma, ante el aumento creciente de la demanda, el sector “subasta” el alquiler de la vivienda al mejor postor, acordando con quien esté dispuesto a pagar más por ella.

En sociedades como la argentina, particularmente en las clases medias y altas, el valor está puesto en la propiedad: el arrendamiento es concebido como resultante unívoco de dificultades de solvencia, como una limitación, en este sentido, ser inquilino es sinónimo de precariedad. En su dimensión simbólica, la propiedad opera como un indicio de ascenso social, en tanto la condición de inquilino aparece como una forma transitoria de habitar. La propiedad se presenta como la mejor solución habitacional por su asociación a atributos como seguridad y confianza. A partir de ello, habría una clasificación jerárquica de los modos de tenencia de la vivienda, según la cual la propiedad se sitúa en la cima de la escala residencial, y el alquiler en la base (Felice, 2017).

Más allá de la consolidación y promoción de una cultura de la propiedad, el razonamiento de que pagar una hipoteca siempre es mejor que pagar un alquiler (pues al final la vivienda acaba siendo una propiedad) no resiste el más leve análisis económico, pues la decisión entre comprar y alquilar depende de una condición de arbitraje que, en el largo plazo, tiende a equilibrarse (García Montalvo, 2007). En Argentina, la estrechez del mercado de alquileres, la presión social y la ilusión de ser un gran propietario impulsa a los jóvenes de clases medias-altas a comprar una vivienda antes de haber estabilizado su situación económica y laboral, lo que en algunos casos impide gestionar adecuadamente su patrimonio.

La preferencia por la vivienda en propiedad se ha desarrollado en la sociedad argentina, al igual que en otros países latinoamericanos, como un patrón cultural transmitido de generación en generación que se establece como una meta hacia la que deben orientarse todos los esfuerzos del hogar o familia. Asociada a estrategias de consolidación familiar y de la propia posición social, la vivienda en propiedad suele estar vinculada a la posibilidad de transmitir un legado familiar. Como componente central del patrimonio de un individuo o familia, se espera que perdure al menos tanto como su propietario e incluso que le sobreviva, en calidad de herencia transmisible. En síntesis, llegar a ser propietario es el horizonte que se plantean casi todos los hogares, en lo que sería la culminación de una “carrera residencial” (Bonvalet y Dureau, 2002, p. 85).

En un contexto en que la compra de una vivienda no resulta asequible para la mayoría de la población (sino que las propiedades se concentran cada vez en menos manos), el perfil de los demandantes de alquileres es por lo general familias y hogares relativamente jóvenes, y aunque tengan incorporado que desde el modelo del homo economicus el alquiler es un gasto improductivo, desde la lógica juvenil “alquilar” adquiere un nuevo sentido: es la oportunidad de conquistar espacios de autonomía. En otros términos, el alquiler se convierte en una inversión. Los jóvenes revalorizan el alquiler por su utilidad social antes que económica: alquilar es una herramienta para la construcción de su autonomía, representando una forma de “invertir en vida”. Esta decisión en la que se resignifica el alquiler, antes que indicar una ruptura con la tradicional cultura del propietario, en consecuencia, los jóvenes actuarían entonces como seres racionales y calculadores, ya que al alquilar buscan la maximización de la utilidad en función de los recursos disponibles, pero esa utilidad no es económica sino social. Además de proveerle un espacio habitacional, el alquiler contribuye a su “crecimiento personal” y al desarrollo de su individualidad; en definitiva, al proceso de construcción de su autonomía (Felice, 2017).

La implementación de la ley N° 5859, en lo que respecta a la demanda, nos muestra algunos efectos de mercado posibles, en primer lugar, y ante el desabastecimiento de unidades locativa -en el supuesto que el propietario retire del mercado su propiedad o se desestime la inversión en construcción-, el inquilino tendrá que ser estratégico a la hora de tomar o dejar una propiedad, puesto que la comisión inmobiliaria, podría ser trasladada a su persona de dos maneras posibles: en caso que haya sobredemanda de inquilinos, podría compartir la comisión con el propietario del inmueble, y si es que definitivamente quiere quedarse con la propiedad ofrecida; o bien, el propietario podría imputar un porcentaje o la totalidad de la comisión a un aumento en el pago de la renta mensual, éste traslado es el más temido por la población inquilina.

En segundo lugar, y teniendo en cuenta que la reforma introducida es un “paliativo” para la población que recurre al alquiler como solución habitacional, éste estímulo legal, como estrategia de acceso a la vivienda en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, podría generar un aumento en la demanda de inquilinos de la ciudad; asimismo, es posible que la calidad de vida de las personas que recurren a esta modalidad habitacional, mejore, ya que éstas estarían dispuestas a pagar más por el alquiler de un inmueble, sin tener que contemplar erogaciones por la intermediación de la inmobiliaria, representando la disminución de los altos costos iniciales que implica un contrato, claro está, siempre que las condiciones de oferta de unidades locativas existentes en el mercado inmobiliario están a su favor.

### **3.4. Impacto en la competencia entre inmobiliarias**

La regulación económica se cristaliza en restricciones o limitaciones legales que se imponen a los agentes que participan en un determinado mercado, y se justifica ante la presencia de fallas de mercado generadas por: la presencia de externalidades, la disputa de bienes públicos, fallas de la competencia, asimetrías de la información, mercados incompletos, y otras fallas que se dan hasta la conformación de mercados monopólicos y/u oligopólicos.

La libre y equitativa competencia en los mercados es un objetivo prioritario de todos los planes económicos, y la regulación es el instrumento que tienen los estados -y los actores intervinientes en los mercados, desde los productores hasta los consumidores- para defenderla. A su vez, la regulación tenderá a evitar que se generen maniobras de desabastecimiento o monopólicas que pongan en riesgo la competencia y la eficiencia de los mercados. Para que un mercado funcione de manera eficiente, el Estado deberá proporcionar un marco jurídico-institucional adecuado, dado que, es considerado un objetivo primordial de toda economía de mercado, por lo que, los países establecen la regulación que protege la competencia a través de políticas que velen por qué el comercio sea ejercido de forma libre y equitativa.

La competencia económica significa que los agentes económicos que participan en un mercado rivalicen en precios, calidad, innovación y otros factores con el fin de atraer clientes, aplicando sus mejores estrategias de manera que pueden minimizar sus costos y maximizar sus utilidades en un entorno de rivalidad entre ellos, que los lleva a ser mejores y ofrecer mejores productos o servicios en el mercado. Lo anterior redundará en eficiencia económica que genera beneficios para los consumidores y los productores y lleva a mayor crecimiento económico y bienestar social.

La regulación de competencia es una regulación transversal que debe aplicar a todos los sectores de la economía y sus reglas afectan a cualquier industria o actividad comercial, incluyendo desde luego, al sector inmobiliario; en especial, evitando que solo un agente económico pudiera tener un gran poder de mercado que hiciera más probable la realización de prácticas monopólicas o que el efecto sobre la estructura de mercado pudiera llevar a una estructura más propicia a la existencia de carteles, lo cual restringe el funcionamiento eficiente de los mercados. Las conductas que afectan contra la competencia y libre mercado tienen efecto inmediato en el consumidor, dado que estos deberán gastar mayores precios o dejar de consumir estos bienes o servicios, generando escases e incluso afectando el presupuesto público.

En el campo del mercado locativo, las conductas que afectan la competencia, contribuyen al aumento del déficit habitacional existente y aumenta el mercado informal de alquiler de viviendas, por lo que los precios, las condiciones habitacionales y las arbitrariedades a las que están sometidos los inquilinos que recurren a esta modalidad, son en general sumamente desfavorables, más teniendo en cuenta que, en algunos casos el alquiler constituye una forma que tienen los seres humanos para vivir, y cuando no lo es, es una opción que satisface demandas transitorias, como en los casos de un auto o una silla de ruedas. La gran importancia que tiene la vivienda en la economía y la sociedad no sólo es debido a que la misma es un elemento esencial para la integración social de las personas y para su propia definición como individuos, sino que además el activo-vivienda, por lo general, es la mayor inversión que realizan las familias a lo largo de toda su vida.

En todo mercado la competencia se genera mediante la interacción de la oferta y la demanda sobre la cantidad de un determinado producto (bien o servicio); en el caso que nos ocupa, la competencia en el mercado locativo se materializa por parte de los agentes intermediarios, que prestan el servicio de corretaje inmobiliario con fines habitacionales en el mercado formal de la CABA. Las fallas de mercado relacionadas con la competencia se vinculan con los mercados de competencia imperfecta, como son el monopolio, el oligopolio, la competencia monopolística y el monopolio natural (Rodríguez Cairo, 2013). Si bien el mercado inmobiliario no tiene características monopólicas, sí hay un grupo considerable de corredores, que lideran las actividades de gestión inmobiliaria en el mercado actual, sobre todo en aquellas zonas y comunas con alquileres más caros, y que suelen tener mayor autonomía en su accionar; de todas maneras, los servicios de corretaje inmobiliario merecen especial atención por lo que son generadores de conductas recurrentes de fijación o recomendación de precios, además de establecer barreras de entrada y posibles mecanismos de exclusión.

Para prevenir o reparar el perjuicio del interés económico general, la ley intenta prohibir los actos o conductas de los agentes que limiten, restrinjan o distorsionen la competencia o que constituyan al abuso de una posición dominante en el mercado, de ahí la importancia de la ley 5859; ya que en vigencia de las normas relativas al contrato de locación del Código Civil y Comercial y de la ley 2340, es evidente que en la relación triangular, dicha posición dominante, se ejerce por parte de corredores inmobiliarios y propietarios sobre el inquilino, esta coalición da cuenta que no existe competencia efectiva entre ellas, ni sustancial por parte de terceros, como resultado del poder de mercado sobre los demás agentes económicos, que actúan de manera

independiente, pero que incrementan sus beneficios a través de acciones que influyen sobre los precios, lo cual genera una repercusión negativa en el bienestar de los consumidores y una pérdida de eficiencia.

Las imposiciones legales, tienden a impedir la formación de un monopolio o bien prohíben prácticas comerciales que se estiman desleales o no competitivas, tendientes a entorpecer la concurrencia libre y transparente de competidores potenciales; la ley N° 5859 supone la libre y equitativa competencia entre las inmobiliarias en el mercado de alquiler de vivienda, dado que impone para los corredores inmobiliarios una seria afectación a su rol y funciones, ya que ellos intermedian y forman parte esencial de los costos de transacción, dentro del campo de los contratos formales de locación de viviendas en la CABA.

Ahora bien, una externalidad que afecta gravemente al mercado locativo es la falta de crédito, en otros términos, el estancamiento del mercado hipotecario, que no se ha reactivado en la medida de lo esperado con los planes Procrear, y que más bien se ve fuertemente condicionado por la suerte incierta de los créditos hipotecarios UVA, dadas las dificultades en la batalla contra la inflación y la caída del consumo. Por ello, la decisión de embarcarse en un préstamo para alcanzar el estatus de propietario puede implicar sacrificios y riesgos que impulsan a la mayoría de las personas a decidirse por la opción del alquiler. Así, mientras haya falta de crédito o posibilidad de acceso en función de las altas tasas de interés, más toda la requisitoria bancaria, el mercado de los alquileres seguirá invariable y con tendencia a crecer, siempre y cuando los inversores sigan volcando sus propiedades al mercado locativo; en definitiva, la demanda de alquileres estará asegurada y el déficit de vivienda cada día será mayor.

De acuerdo con Krugman et al. (2011) los agentes internalizan la externalidad cuando toman en cuenta los costos y las ganancias externas. Si las externalidades se internalizan completamente, entonces la asignación será eficiente a pesar de que el estado o gobierno se haya mantenido al margen. En la competencia entre inmobiliarias, esto se traduce en que éstas deberán absorber el impacto del cumplimiento de la ley (internalizar la externalidad negativa que les impide proseguir con una dinámica que ostensiblemente perjudicaba al actor más débil de la transacción), e intensificar la competencia para obtener más propiedades y clientes propietarios.

Las intervenciones del estado en materia de contratos locativos han surgido en medio de tendencias prohibitivas y restrictivas orientadas en la mayoría de las veces, a quien funge como intermediario en la operación, como es el caso de la ley que determinó el tope máximo de la

comisión a cobrar al inquilino por la intervención de inmobiliaria, en dicha oportunidad, la ley estableció un arancel supletorio de la voluntad, prohibiendo percibir a título de comisión inmobiliaria un porcentaje superior al 4,15% del total del contrato, lo anterior, como consecuencia de la sentencia que declaró la nulidad de la resolución N° 350/16 dictada por CUCICBA, mediante la cual el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios habilitó el cobro de hasta dos meses de alquiler de comisión. En el mismo tenor, la ley N° 5859, expresamente prohíbe en las locaciones de inmuebles con destino habitacional en los que el locatario sea una persona física, percibir comisiones inmobiliarias y/u honorarios por la intermediación o corretaje a locatarios, atribuyendo dicha responsabilidad al locador.

La intervención del Estado se justifica cuando intenta remediar las fallas que se presentan en el mercado, para que éste pueda operar de manera eficiente, eliminando o reduciendo las externalidades, y ayudando a disminuir o lidiar con los altos costos de transacción que deben afrontarse, y que constituyen una barrera de entrada, a veces inquebrantable, para que las partes puedan negociar; es oportuno recordar que según el Teorema de Coase, cuando las partes pueden negociar sin coste alguno y en beneficio mutuo, el resultado es eficiente, independientemente de cómo se especifiquen los derechos de propiedad. Es decir, si los costos de transacción son bajos, en general, las partes pueden contratar y fiscalizar un empleo racional de los recursos. En general, los costos de transacción tienden a ser más elevados cuando se incrementa el número de participantes en un arreglo, aunado a lo anterior, y como es sabido, las condiciones de ingreso al alquiler varían en función si estos son ofertados por el dueño directamente o a través de una inmobiliaria.

Por otro lado, quizás el efecto más importante de la citada ley, desde la perspectiva de los agentes inmobiliarios, es la limitación a su actividad profesional, restringiendo significativamente sus ingresos económicos actuales; lo anterior, ante la posible inhibición de los dueños de poner en el mercado locativo sus propiedades; en ese escenario, disminuiría también la oferta de unidades locativas en el mercado inmobiliario, generando un aumento en los precios de las propiedades a alquilar, lo que seguidamente producirá un incremento del mercado informal; de todas formas, la modificación normativa, a grandes rasgos, garantizará una cierta rivalidad entre las agencias inmobiliarias, generando un mercado eficiente, puesto que los corredores inmobiliarios promocionarán sus servicios de corretaje, compitiendo contra aquella otra inmobiliaria por un porcentaje menor de comisión, tal que, atraiga a la mayor cantidad de propietarios existentes en el mercado locativo, pues finalmente éstos son sus clientes y su intermediación se da bajo un servicio

a favor de estos; así, la rentabilidad de la inmobiliaria es proporcional a la cantidad de unidades locativas a disponer bajo su administración y gestión.

Otra posible consecuencia del cambio normativo que introduce la ley N° 5859, respecto de la responsabilidad del pago de la comisión inmobiliaria a cargo del locador, además de la supresión de la actividad de las inmobiliarias, dado que algunos propietarios preferirán prescindir de sus servicios, en medio de la difícil situación económica, en la que el propietario no tiene incentivos y tiene que sumar cada vez más costos y aumentos a tarifas de servicios públicos y expensas, o simplemente porque migran a las plataformas digitales; como consecuencia de ello, es que, inevitablemente un porcentaje de inmobiliarias desaparezcan del mercado, especialmente, aquellas que realizan pocas operaciones inmobiliarias o las que no se complementan con otros servicios diferentes al del alquiler; es decir, aquellos propietarios que tienen más tiempo que dinero, lo emplearán en buscar por ellos mismos a los potenciales inquilinos, y éstos harán exactamente lo mismo, prescindiendo de la intervención de los corredores inmobiliarios en sus transacciones, autorregulando la oferta y la demanda del mercado locativo y como resultado, la intervención del Estado no tendrá como objetivo fijar aranceles y topes máximos a la prestación de los servicios y/o para un determinado tipo de producto.

Finalmente, el cambio normativo de la ley 5859 que rige solo para la CABA, traerá consigo un aumento en el flujo de la demanda inmobiliaria, mientras que en las localidades más cercanas, es decir, en el conurbano bonaerense, habrá una oferta de unidades locativas insatisfecha y deshabitadas, por lo que hará que se contraiga aun más la oferta de alquileres en la CABA, dado que algunos inquilinos, preferirán desplazarse del lugar que alquilan en Provincia de Buenos Aires, a cambio de evitar sufragar sumas de dinero en concepto de comisión inmobiliaria a su cargo, por lo que el segmento del mercado locativo estará concentrado geográficamente en la Capital Federal; sobre el particular el Presidente del Colegio de Martilleros Bonaerenses, manifiesta que los alquileres en la CABA, crecieron un 35% frente a un 26% en la Provincia de Buenos Aires, a partir de la vigencia de la Ley N° 5859.

#### **Capítulo 4. El Nuevo escenario en las Negociaciones Inmobiliarias: Actualidad del mercado locativo en la CABA y Comportamiento estratégico de los principales actores.**

Como se planteó al describir el marco normativo en el cual se promulgó la ley N° 5859 en el ámbito de la CABA, que establece como principal medida que la comisión inmobiliaria debe ser afrontada exclusivamente por el propietario de la vivienda y no por el inquilino, el Centro de Corredores Inmobiliarios de la CABA, y otros organismos públicos y privados, acudieron ante la Justicia, solicitando una medida cautelar y presentando una acción de amparo contra la mencionada ley, fundada en la supuesta inconstitucionalidad, toda vez, que desde su punto de vista, la de los corredores, ésta nueva normativa transgrede varios artículos del Código Civil y Comercial de la Nación que, según su criterio, los habilitaba a pactar libremente sus honorarios, tanto con inquilinos como con propietarios (Gazeta Judicial, 2018).

La medida cautelar presentada por el Colegio Único Inmobiliario de la CABA contra la mencionada Ley N° 5859, promulgada por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, fue desestimado el 28 de diciembre de 2017 por el juez de primera instancia Dr. Lisandro Fastman, titular del Juzgado N° 14 del Fuero Contencioso, Administrativo y Tributario. Desde su perspectiva -la de las inmobiliarias-, cada vez que el Estado ha intervenido en las relaciones comerciales privadas, especialmente en materia de locaciones, lo que ha logrado es una retracción de la oferta de inmuebles en el mercado con el consecuente encarecimiento de los valores locativos. Según sus principales voceros, a partir de la “ley Larreta” -tal como la denominaron- en las locaciones de vivienda urbana se les ha coartado la chance de cobrar por los servicios inmobiliarios a una de las partes que lo utiliza, desnaturalizando el rol de intermediarios, así como los elementos distintivos del contrato de corretaje inmobiliario. Como consecuencia de ello, sostienen que hoy a los inquilinos se les hace muy difícil conseguir propiedades para alquilar, ya que la mayoría de los propietarios se ha retirado del mercado de alquileres para volcarse al de venta, o bien los propietarios pretenden evitar que el gobierno siga teniendo injerencia en la propiedad privada y, trasladan la comisión a los alquileres al canon, haciendo más difícil el acceso para quienes buscan rentar una propiedad. En otros términos, consideran una herejía -más en un contexto macroeconómico en que se glorifica el libre mercado- o una aberración, la implementación de la ley N° 5859.

Es por ello, que apelaron dicha sentencia, -la de primera instancia dictada por el Dr. Lisandro Fastman-, ante la Cámara de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo y Tributario de la Ciudad de Buenos Aires, solicitando que se deje sin efecto la Ley N° 5859 y su Decreto

Reglamentario, “por considerar a estas normas nulas, ilegítimas y manifiestamente arbitrarias y entre otras razones, por entender que la Administración Porteña carece de facultades para negarles a los corredores inmobiliarios el derecho a percibir una comisión de ambas partes de la relación locativa, siendo que en su entender, ello es un derecho que el ordenamiento común les reconoce en los artículos 1350 y 1351 del CCCN”.

En la segunda instancia, el 02 de mayo de 2018, la Sala II de la Cámara de Apelaciones en lo Contencioso Administrativo y Tributario de la Ciudad de Buenos Aires, revalidó la decisión de primera instancia, resolviendo rechazar el recurso de apelación interpuesto por la asociación “Centro de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad de Buenos Aires - Asociación Civil”, y confirmó la sentencia de primera instancia dictada por el juez Lisandro Fastman, en la cual se rechazó el dictado de una medida cautelar a fin de que se suspenda la implementación de la Ley N° 5859, que establece el monto máximo de las comisiones inmobiliarias para alquileres de viviendas y deja el pago de dicho honorario en cabeza del locador. Por lo que a la fecha ambos pronunciamientos se encuentran firmes.

Esto implica que la mencionada ley continúa vigente en la Ciudad de Buenos Aires, debiendo ser el dueño o propietario quien pague la comisión a los corredores inmobiliarios por su intermediación en el contrato locativo. Si bien, la ley N° 5859, siempre ha estado vigente en el ámbito jurídico de la CABA, como práctica corriente en el mercado, algunas inmobiliarias manifiestan a los inquilinos qué hasta que no se resuelva la causa judicial definitivamente -medida cautelar y acción de amparo-, están habilitadas a cobrarles comisión, de manera que muchos inquilinos acceden, en sintonía con el desequilibrio de fuerzas existente entre inquilinos y el mercado inmobiliario, que impide negociar cualquier requisito con la inmobiliaria. Si bien la medida cautelar interpuesta, con la finalidad de dejar sin efecto la Ley que regula las comisiones inmobiliarias fue rechazada en primera y segunda instancia, recién en el 16 de agosto de 2018, se resolvió sobre la acción de amparo interpuesta; en esta oportunidad, y como era de esperarse, también fue rechazada la demanda de amparo interpuesta por Centro de Corredores Inmobiliarios de la Ciudad De Buenos Aires – Asociación Civil y otros c/ Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires s/ Amparo; de manera que la normativa que deja en cabeza de los locadores el pago de las comisiones continúa vigente y debe ser respetada, pudiéndose aplicar sanciones a aquellas inmobiliarias que no la respeten.

Por otra parte, a más de un año de la sanción de la mencionada ley, según voceros y datos oficiales del Colegio Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires, la implementación efectiva de la

ley de alquileres N° 5859, ha generado el cierre masivo de inmobiliarias, sobre todo las de aquellos corredores inmobiliarios unipersonales, toda vez que la nueva normativa, significó la reducción de sus ingresos al 50% (antes cobraban el 4,15% por cada parte), lo cual generó el cierre de mas de 200 inmobiliarias durante el año 2018.

Al respecto, y con una postura más optimista, Gervasio Muñoz, presidente de la asociación Inquilinos Agrupados, afirmó: *"Hace más de una década que las inmobiliarias vienen violando leyes vinculadas con sus honorarios. Deben entender que ese incumplimiento sistemático se hizo público y notorio, y que eso derivó en fallos judiciales y nuevas leyes que vinieron a regularizar la situación. Ya es hora de que entiendan que los tiempos cambiaron. Los inquilinos ahora tenemos voz y no vamos a dejar de denunciar ni de insistir en alquilar de forma justa"*. Argumenta que, *"si bien la ley N° 5859, no resuelve la totalidad de las problemáticas que enfrentan los inquilinos de la Ciudad de Buenos Aires, mitiga una de las problemáticas vinculadas a las barreras de acceso a la vivienda en alquiler como es el pago de la comisión inmobiliaria"*.

Más allá de lo estipulado en la normativa, es preciso considerar la realidad de un mercado, donde según las estimaciones de los especialistas, alquilar hoy un departamento es "un 35% más caro que hace un año, si se analiza lo que se pedía en el mismo barrio y por el mismo tipo de unidad en marzo de 2017", afirma José Rozados, director de Reporte Inmobiliario (Ámbito, 2018). Esta situación no es novedosa, ya que los precios de los alquileres vienen superando a los índices de inflación registrados año tras año. Esto da cuenta de lo dificultoso que es alquilar en la CABA; tal como reveló un informe reciente elaborado por la Federación de Inquilinos Nacional, los inquilinos destinan en promedio un 47% de sus ingresos para pagar el alquiler, en un contexto económico de crisis y salarios a la baja.

De acuerdo con Claudio Vodánovich, Secretario General de la Cámara Inmobiliaria Argentina, cuando se firma o se renueva un contrato, se establece un valor calculado para los dos años y se divide en pagos que van teniendo diferentes precios. Hay un valor único y se divide en los 24 meses. Se calcula la inflación que va a haber durante el período del contrato y eso es lo que se traslada a los alquileres. En este sentido, el precio se basa en lo que se prevé que va a suceder en los años comprendidos en el contrato, además de la demanda. Puede darse que se estime una inflación muy alta, pero que el mercado no lo resista. Desde su perspectiva, la renta que otorga a un propietario de un inmueble, de uno a tres ambientes, estándar, es muy baja, y está en el orden del 4% anual, por su parte, desde la perspectiva de los propietarios, quienes señalan que tras la

devaluación de 2018, la renta en pesos generada por el alquiler de viviendas se encuentra en el nivel más bajo desde los ochenta.

Paralelamente, y en lo que concierne estrictamente a la implementación de ley N° 5859 en la CABA, los representantes de las asociaciones de inquilinos reciben a diario denuncias de éstos, manifestando que algunas inmobiliarias incumplen con la nueva normativa, y por el contrario, continúan cobrando comisiones a los inquilinos, omitiendo también la obligación de exponer carteles visibles al público, tal como lo ordena la mencionada ley, respecto del pago de la comisión a cargo de propietario y la prohibición de cobrar a los inquilinos comisiones inmobiliarias o gastos de gestión de informes en contratos de alquiler de vivienda. En estos casos, las asociaciones de inquilinos invitan a que los inquilinos afectados con el incumplimiento de lo estipulado en la ley presenten la denuncia ante el IVC (Instituto de la Vivienda de la Ciudad); para que aplique las sanciones correspondientes. De todos modos, los aumentos en los precios de los alquileres no están directamente relacionados con esta normativa, y obedecen a una dinámica propia del mercado de locación de vivienda, que parece cada vez más restrictivo.

Esta situación, donde la demanda supera ampliamente a la oferta, favorece las conductas abusivas por parte de las inmobiliarias, que no sólo continúan cobrando comisiones a los inquilinos, sino que también les cobran gastos administrativos, de certificación de firmas y sellados de contratos. La erradicación de estas conductas requiere no sólo de normativas más severas, sino de modificar la posición dominante, que ostentan las inmobiliarias en las transacciones locativas. En efecto, estas prácticas abusivas trascienden el ámbito bilateral para transformarse en un problema social, al verse comprometido el derecho a la propiedad privada. El acceso a la vivienda es un derecho universal. Sin embargo, no todos son propietarios. El sistema inmobiliario está hecho a la medida de los intermediarios, que son los más beneficiados con un mercado que desprotege a quienes no tienen un techo bajo el cual vivir. (Vadillo, 2015).

Así las cosas, para las organizaciones y movimientos sociales, la mencionada ley establece un marco normativo que garantiza de alguna manera, el derecho a la vivienda, la tierra y al hábitat para todos, actualizando el rol del Estado en un mercado desregulado, estableciendo límites orientados a proteger los intereses de los inquilinos y restringiendo los honorarios que los corredores pueden cobrar, otorgándole al propietario seguridad y previsibilidad, en materia de cobrabilidad y extensión en el tiempo de las relaciones contractuales; por el contrario, para algunos actores del sector inmobiliario sostienen que desde la implementación de la reforma implicó la

retracción de la oferta de inmuebles en el mercado, como consecuencia de ello, su actividad de intermediación disminuyó.

Cabe mencionar que el mercado de alquileres pone en juego una tensión entre el interés de los locatarios por resolver su situación habitacional y el interés de los locadores por obtener una renta. Las inmobiliarias funcionan como actores garantes del interés del locador, concluyen desde Habitar Argentina. Está claro que el dueño es quien se beneficia económicamente del contrato, por lo tanto, es la persona indicada para pagar la comisión. Podría negociar que el pago sea compartido. ¿Pero que la pague solo el inquilino? ¿Por qué? ¿Simplemente porque es el más débil? Es ilógico, es una injusticia evidente o ¿no? Claramente, las inmobiliarias se pondrán siempre del lado de los más fuertes porque son parte del negocio. Por eso el Estado debe jugar para las mayorías, regular y controlar el mercado de inmobiliario.

#### **4.1. Funciones del mercado inmobiliario: alquiler de vivienda y adquisición de vivienda.**

Para empezar, recordemos que el sector inmobiliario presenta una marcada sensibilidad a factores económicos tales como la disponibilidad del crédito, la variación en los niveles de ingreso de la población, las modificaciones en la estructura impositiva, el nivel de las tasas de interés y una gran inestabilidad por la alta susceptibilidad a variables propias del mercado que afectan su comportamiento; el mercado de alquiler habitacional, no es ajeno a éstas variables, de hecho, los factores de oferta dependen del tamaño del stock habitacional y del tamaño poblacional; de la producción de vivienda nueva, es decir de la oferta formal de vivienda y de la generación de suelo urbanizado; por su parte, los factores de demanda básicamente dependen de los ingresos de los hogares. De la participación de ambos agentes, oferente y demandante, se tiene entonces que su incursión en el arrendamiento no compromete una motivación originada en una racionalidad de mercado -en este caso habitacional-, en parte quizás porque su participación en el mismo no obedece a una elección voluntaria de ninguno de los dos: mientras el oferente (propietario) acude a esta alternativa como mecanismo de generación del ingreso económico requerido por el hogar, para el demandante (inquilino) ésta llega a convertirse en la única opción a su alcance en el propósito de resolver su necesidad habitacional particular. (Pérez 2009).

A partir de la evolución del tipo de tenencia de los hogares y como consecuencia del desequilibrio entre la cantidad de viviendas disponibles (oferta) y la formación de nuevos hogares (demanda), el alquiler cobra vital importancia como herramienta que, además de contribuir de

manera directa a la disminución del déficit habitacional, constituye el único mecanismo de solución a la necesidad habitacional, a la que acuden todos los niveles socioeconómicos, sobre todo, aquellos que se encuentran frente a la imposibilidad de adquisición de vivienda propia; al punto que en ocasiones, éstos satisfacen su necesidad habitacional por medio de la informalidad o de alquileres encubiertos, contribuyendo a la formación de asentamientos precarios con condiciones habitacionales críticas. Como se dijo anteriormente, el alquiler resulta para una gran parte de la población no propietaria, ser una opción esencial de solución habitacional y de acceso a la vivienda digna, además de convertirse en la alternativa más flexible que la compra de propiedades, dado que esta tiene por lo general costos de transacción considerables y en ciertos contextos es una operación muy difícil y inalcanzable.

Las necesidades habitacionales de los hogares son complejas y diversas, y la forma como la población las satisface comprende, consecuentemente, una gran variedad de soluciones y servicios de vivienda. Los requerimientos de alojamiento de un hogar van transformándose a lo largo del ciclo de vida; el alquiler permite una adaptación más ágil a las mutaciones y necesidades de las personas. Puede decirse que el propietario puede alquilar su vivienda propia y ocupar otra más adecuada en alquiler: pero si el mercado de vivienda en arrendamiento funciona mal y esta inversión está penalizada, esta operación también se dificulta. Estas diferencias en rigidez parecen ser también muy pertinentes en lo que se refiere a los cambios en los requerimientos de localización, destacándose en ellos lo que tiene que ver con la actividad laboral. Una ciudad con una gran predominancia de propietarios, y particularmente si el mercado de vivienda en alquiler opera con dificultades, debe tener desplazamientos internos (en términos de transporte intraurbano) más numerosos, con mayores costos privados y públicos que en una situación alternativa. Con un número mayor de arrendatarios y un funcionamiento ágil de este mercado la población puede adaptar con más agilidad su localización residencial y mejorar de esta manera la eficiencia en la operación espacial de la ciudad. Por el contrario, la idea de que la propiedad es mejor que el alquiler es incentivada por el comercio, la publicidad y la industria de la construcción, de igual manera los gobiernos prefieren construir a gran escala pues esta actividad impacta el crecimiento económico, genera empleo, etc. (Soto, 2013).

Una política orientada excesivamente hacia la adquisición de vivienda puede distorsionar el mercado y afectar el bienestar global. A menudo se concibe que el arrendamiento de vivienda compite con la adquisición de vivienda nueva y esto puede sustraer dinamismo a la producción de vivienda. Hay que señalar que estas actividades tienen también convergencias: en circunstancias

normales existe una demanda por vivienda nueva destinada al arrendamiento, y el bloqueo de este último mercado puede contribuir a inhibir la actividad constructora. En las circunstancias modernas, en que la oferta de vivienda en alquiler es muy difundida y fragmentada, ella constituye una opción importante de ahorro para amplios grupos de población, que les permite su consolidación económica al mismo tiempo que cumplen una función social. La vivienda en alquiler para gran parte de la población es la única posibilidad de tener alojamiento, o incluso, es una opción mejor que la propiedad. Los hogares con baja solvencia económica, o que no han acumulado una masa de ahorro suficiente para acceder a la propiedad privada, requieren de una oferta de vivienda en alquiler a su alcance. Su inexistencia o su mal funcionamiento puede generar graves traumatismos para ellos. Pero incluso cuando no existe un problema de solvencia absoluto, el arrendamiento de vivienda puede ser una opción muy conveniente para quienes la suma que representa la adquisición de vivienda propia puede ser mejor empleada para atender otros gastos. (Jaramillo 2002).

Un mercado de alquileres eficiente puede ser importante en varios aspectos. Uno de ellos consiste en que un sistema de alquileres eficaz hace más viable la coexistencia en las mismas zonas de hogares con diferentes solvencias, lo cual es una herramienta valiosa en un frente que tiene cada vez mayor relevancia en las ciudades modernas: el control de la segregación socioespacial. Así mismo, puede cumplir en ciertas políticas de recuperación urbana, en particular las ligadas a los centros de las ciudades, buscando la atracción hacia esos lugares a sectores de población que por su perfil son más proclives al alquiler: si este mercado funciona bien, estas operaciones se facilitan. (Jaramillo 2002).

Recordemos que el alquiler de vivienda es un mercado al que acuden todos los niveles socioeconómicos, por lo cual no es un mercado segregado, dado que constituye una forma de tenencia de vivienda eminentemente urbana, sin embargo, la problemática habitacional actual en la Ciudad de Buenos Aires, gira en torno a dos fenómenos, la “precariedad” y los “desalojos”, en un contexto que sigue concibiéndose como de “emergencia habitacional”. La cuestión habitacional en la CABA puede resumirse en una constelación de fenómenos interrelacionados y frente al propósito de disminución del déficit habitacional existente, en un contexto caracterizado por limitaciones fiscales del estado, precariedades de las viviendas presentes, dificultades en el acceso a créditos hipotecarios e ineficiencia en la gestión urbana, entre otras, el alquiler de vivienda se convierte en una alternativa de solución habitacional, en el corto plazo, para los hogares más pobres. (Elizabeth Pérez-Pérez, 2009).

Así las cosas, el estado en su rol más esencial, debe intervenir el mercado inmobiliario, con el objetivo de garantizar o ampliar los derechos de aquellos sectores sociales con menor poder político y económico, justamente, con la promulgación de la ley N° 5859, se logra “reequilibrar” la relación de asimétrica social existente en el mercado, dado que, en el escenario de alquiler de vivienda, un actor puede tener beneficios que se dan en perjuicio de otro actor. Entonces, surge el siguiente interrogante: ¿Es posible lograr situaciones de gana-gana, donde ambas partes se beneficien? Y la respuesta es, tal vez no plenamente, pero con seguridad sí, donde el beneficio de uno no sea a costa de perjudicar al otro. En este caso de lo que se trata es de no lesionar el derecho a la vivienda, un derecho humano consagrado y al que el país adscribe a través de distintos tratados internacionales.

Por otro lado, algunos sectores renuentes a la implementación de la ley estudiada en la presente tesis afirman que los motivos por los cuales no debe acatarse son:

1. Aseveran que una ley de este tipo va a aumentar los reclamos en sede judicial, perjudicando la integridad del sector inmobiliario y generando un desgaste y congestión del poder judicial de la nación, sin embargo, la litigiosidad no es una consecuencia inexorable de esta ley: el conflicto existe, con o sin normativa; lo que probablemente suceda es que aquellos sectores que tradicionalmente estaban en desventaja legal tengan ahora más instrumentos para disputar ese conflicto;
2. Afirman que la nueva ley de alquileres de la C.A.B.A., es inconstitucional, sin embargo, valga la pena mencionar que tanto la Constitución Nacional, el Código Civil y Comercial y otras normas, garantizan plenamente el derecho a la propiedad, no muy lejos está de ser el caso de la ley N° 5859; precisamente porque todas estas normas fueron redactadas por propietarios, para defender sus derechos como propietarios. Una ley que vaya en contra de esos principios está cuestionando un status quo que no por legal es legítimo; y
3. Argumentan que una regulación de los alquileres generaría un contexto de incertidumbre, sin embargo, ésta incertidumbre no es consecuencia de la ley, por el contrario, es previa y es estructural de un mercado donde no hay reglas que garanticen el funcionamiento acorde con lo que es la vivienda, -aun transada como mercancía y no como un derecho-; el Estado debe establecer reglas claras, para todos, mediante políticas habitacionales, que garanticen el derecho a la vivienda, para mejorar el acceso a los alquileres y hacer previsibles los precios.

En resumen, los detractores de la implementación de la ley N° 5859, bajo los argumentos de el “retiro masivo de propiedades de alquiler” y el “aumento de precios”, inculcan una amenaza social, sin ningún tipo de anclaje teórico ni empírico. Recordemos que la tierra urbana (suelo o inmuebles) no se comporta de acuerdo con las leyes de oferta-demanda clásicas. El concepto de base para entender el funcionamiento del mercado de suelo es simple: la tierra es un bien finito, no se puede producir eternamente. A diferencia de otras mercancías es, por lo tanto, escasa. En un mercado desregulado, las dinámicas son imprevisibles y las consecuencias, desiguales. Los que se ven peor afectados son los que están en situación de menor poder. En este caso (contraintuitivo para el status quo), son los inquilinos. Desde la perspectiva de derechos y como parte de cualquier política que garantice el acceso a la vivienda, la ley es un paso justo y necesario.

#### **4.2. Comportamiento estratégico de los principales actores.**

La vivienda, implica una elección estratégica que puede ser analizada económicamente con las técnicas de la Teoría de Juegos, sobre todo en la etapa de negociación, mediante la cual los agentes involucrados expresan sus preferencias, gustos, discrepancias y demás aspectos relevantes para satisfacer sus necesidades. Por lo cual, a través de la teoría de juegos, se podrá dilucidar la tendencia de la decisión del individuo, luego de experimentar con un juego que da a conocer la relatividad que existe entre las preferencias o reacciones de un agente a otro.

Los comportamientos de los diferentes actores en el mercado inmobiliario no son homogéneos o unívocos, ya que así como hay inmobiliarias y corredores que irrespetan la nueva normativa, son muchos los profesionales responsables que han comenzado a actuar de acuerdo con lo prescrito en la nueva ley y no abusan de su posición dominante en el mercado, dejando de imponerles a los inquilinos leyes arancelarias o contratos que les obligan a pagar por un servicio que no contrataron, ni que les fuera informado con anterioridad a la realización del contrato de locación habitacional.

Vale la pena recordar que en un mercado donde la demanda de inquilinos supera ampliamente a la oferta de propiedades, el abuso en la posición dominante es la regla de las inmobiliarias, no obstante, es de destacar la postura de algunos corredores inmobiliarios, frente a la implementación efectiva de la nueva normativa, reconociendo la plena vigencia en nuestro ordenamiento jurídico, y por consiguiente se abstienen de realizar cobros indebidos, como la

certificación notarial de firmas, gastos administrativos propios de la actividad, informes de dominio y los gastos fiscales de sellado de contrato y, han optado por entregar la correspondiente factura legal o recibo de alquiler. Este es un aspecto positivo para tener en cuenta, toda vez que la continuidad de las prácticas abusivas por parte de los agentes inmobiliarios en el mercado, sobre todo aquellos renuentes a la implementación efectiva de la nueva normativa, trasciende en el plano macroeconómico para transformarse en un problema social, al verse comprometido el acceso a la vivienda.

En concordancia con lo anterior, y como se ha mencionado anteriormente, el propósito fundamental de la ley N° 5859 principalmente es facilitar el acceso al alquiler en la CABA, ya que con el *status quo* previo a la misma, además de la comisión, el inquilino debía afrontar por lo general dos meses de adelanto, depósito, gastos administrativos y costos de la mudanza, lo que dificultaba excesivamente el acceso a un contrato de locación -o la permanencia-, por la cantidad de dinero requerido al inicio del vínculo locativo o durante las renovaciones, más cuando se da entre las mismas partes y con el mismo intermediario, por lo que la labor de éste ya fue cumplida en el primer contrato celebrado entre las partes.

Se estima que con la implementación de la nueva medida frente al pago de la comisión inmobiliaria a cargo del propietario únicamente, el costo de entrada para alquilar una vivienda disminuirá por lo menos entre un 25 y 30%, en tanto se busca facilitar el acceso al alquiler con garantías inmobiliarias que conformen a los propietarios y así, agilizar la operación. En efecto, se calcula que con la nueva normativa se va a permitir que 400.000 familias alquilen viviendas en la ciudad (Inversor Global, 2017). Sin embargo, y tal como se consignó precedentemente, esto todavía no ocurrió y según los expertos en el tema, por el contrario, el mercado de locación de vivienda se contrajo, fundamentalmente por el aumento de los precios de los alquileres por encima de la inflación, y por el incumplimiento de las inmobiliarias de la normativa vigente.

Por otra parte, no se puede soslayar que, desde la perspectiva de los corredores inmobiliarios, la ley N° 5859 ha puesto en riesgo a 3.550 inmobiliarias sobre un total de 7.084 registradas en el Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la CABA. Armando Pepe, titular de la entidad, sostuvo además que con las modificaciones vigentes "*los corredores perdieron la mitad de sus ingresos y hay una gran cantidad que quedó al borde de desaparecer*". Advierte que la rentabilidad del sector es "*la más baja de la historia*", ya que, para el caso de las locaciones de vivienda, el valor de alquiler de una propiedad equivalía al 1% de su valor de mercado y "*hoy está en 0,3%*" (Cronista, 2018).

No obstante, la ley representa una oportunidad para los propietarios, ya que les abre nuevas vías de negociación con las inmobiliarias. En este sentido, cabe recordar que el locador es el verdadero cliente de la inmobiliaria, siendo él quien selecciona al prestador del servicio, y como tal, éste último debería recibir una contraprestación económica de su parte. Por tal motivo, la ley también propicia a que los propietarios exijan una mejor calidad en la administración de los servicios inmobiliarios encomendados, con lo cual pueden optimizar sus inversiones. En efecto, las inmobiliarias que sí cumplen con la normativa ofrecen a los propietarios la posibilidad de pagar las comisiones en cuotas, a fin de minimizar su impacto. Asimismo, los nuevos instrumentos de garantías emitidos por bancos o aseguradoras son más fáciles de ejecutar que las garantías tradicionales en caso de incumplimiento, con lo cual los propietarios se garantizan la liquidez de sus contratos (Inversor Global, 2017).

Para la microeconomía del propietario, en el nuevo escenario siempre resultará conveniente alquilar su propiedad, ya que si no lo hace ésta le representará gastos fijos (expensas, ABL, agua y mantenimiento general), que, por cierto, están aumentando significativamente y con mayor frecuencia. En cuanto a los servicios básicos de gas, luz, teléfono, cable e Internet, si bien pueden suspenderse mientras la vivienda permanece sin alquilar, ello depende del tiempo en que se proyecta que la misma estará deshabitada. Por ejemplo, si se piensa en un período de 3 meses, no sería recomendable solicitar la baja de estos servicios, ya que tramitar la reconexión supone nuevos costos, no sólo de dinero sino de tiempo y burocracia. Esto hace que tener una vivienda ociosa -sin alquilar- sea un costo demasiado elevado para quien la adquirió como una inversión, que en la mayoría de los casos representa el mayor porcentaje de su patrimonio.

Ahora bien, como sociedad, todos estamos obligados a admitir las reformulaciones a la legislación, más aun, ante la evidencia del constante cambio de las sociedades y de los problemas, originados, sobre todo, en aquellas situaciones de crecimientos exagerados y desequilibrios subyacentes entre los agentes involucrados. Precisamente, esos cambios en la sociedad impactan también en los roles y funciones laborales tradicionales, por ejemplo, con la disrupción de la economía digital, las nuevas tecnologías de información y comunicación están poniendo en crisis, en general, las actividades de intermediación, entre estas, indudablemente las que ejercen las inmobiliarias; el tema de los alquileres evidencia que la actividad de las inmobiliarias, como sector rentista, puede ser prescindible, sobre todo, en un mercado desregulado, donde ese mecanismo afecta desigualmente a inquilinos y propietarios, por lo que el mejor abordaje es analizar los impactos de estos cambios y desarrollar estrategias, por ejemplo, y pensando a largo plazo, el

proceso de modernización o de transformación del sector inmobiliario, con el fin de mejorar su rendimiento o de adaptarlo a la demanda real del mercado, garantizando otras formas de ingreso para los intermediarios.

La implementación de la ley objeto de estudio, le otorga al sector inmobiliario la oportunidad de adoptar estrategias para su transformación, ante los efectos de las crisis económicas -como la actual- o simplemente, ante el inminente cambio del modo tradicional en el que se hacen los negocios, por ejemplo, podría recurrirse al proceso de reconversión, que plantea una reestructuración ordenada del sector, hallando una relación adecuada con la demanda real y estable de vivienda, es decir, hacia un modelo de negocio diferente, más tecnológico, que estimule un desarrollo competitivo, eficiente y sostenible en el largo plazo.

La transformación del sector inmobiliario debería enfocarse hacia un modelo diferente, mediante una adecuada interacción con el resto de los agentes relevantes: las Administraciones Públicas, las entidades financieras y la demanda. En consecuencia, algunos de los retos del sector inmobiliario, para hacer más atractivo la opción del alquiler, sería fomentar políticas incentivadoras hacia zonas con exceso de oferta y/o demanda habitacional, adicionalmente fomentar modelos de financiación equilibrados, ajustados a los intereses de las partes involucradas (entidad financiera, promotor inmobiliario y usuario final), fomentar políticas incentivadoras de financiación de proyectos de construcción de vivienda en zonas periféricas y al alcance de los sectores económicos menos favorecidos u otorgar la posibilidad a los inquilinos de convertirse en potenciales propietarios, a través, por ejemplo, de la modalidad de leasing habitacional o inmobiliario, con el fin de otorgarles permanencia en un lugar determinado y por qué no, pensar en establecer un impuesto al propietario de aquella vivienda vacía, para aumentar la oferta y así bajar los altos precios.

Los corredores inmobiliarios, los propietarios y los inquilinos deben estar acorde con la realidad comercial actual, que exige contratos más ágiles, prácticos y rápidos de ejecutar en caso de incumplimiento de alguna de las partes. En otras palabras, contratos adecuados al tipo de transacciones de la era actual, sostenibles en el tiempo, reduciendo las barreras de entrada, otorgando mayor seguridad y previsibilidad a la vez, adoptando las estrategias que se ajusten al marco normativo y económico del mercado inmobiliario.

## **Capítulo 5. Como se regulan los alquileres en otros países del Mundo respecto de los aspectos más importantes en el contrato de alquiler y qué establece el proyecto de ley de alquileres.**

En el presente capítulo, esbozaré brevemente la experiencia a nivel internacional respecto de la regulación de los aspectos más importantes del mercado de alquileres. Para adentrarnos en el tema, es importante mencionar que son varios los países del Mundo, que reconocen la necesidad de un Estado presente para el correcto funcionamiento del sector inmobiliario, que garantice el acceso a vivienda en condiciones dignas a todos los niveles socioeconómicos.

En medio de los cambios que el Gobierno busca implementar en la Ley de Alquileres que, entre otras cosas, prevé el uso de garantías bancarias, amplía el término de duración del contrato y establece un mecanismo de actualización anual para los contratos de alquileres, imita cláusulas de normativas que ya se aplican en otros países.

Aquí una síntesis de cómo se aplican los contratos de alquiler habitacional, en el resto de los mercados:

- **Uruguay**

La duración de los contratos de alquiler se puede pactar por uno o dos años; respecto de las garantías suelen ser bancarias o provistas por una compañía aseguradora, también hay garantías provistas por la Contaduría de la Nación uruguaya para los empleados públicos, por lo que es menos frecuente que se requiera que un familiar o un conocido del inquilino aporte un título de propiedad como garantía.

La comisión por la operación de alquiler se cobra tanto a propietarios como a inquilinos y corresponde a un mes de alquiler para cada uno. La actualización del monto de alquiler se hace a través del índice de inflación (IPC) y puede ajustarse cada seis meses o anualmente, a decisión del propietario.

- **Colombia**

La legislación colombiana señala que el término de duración del contrato de arrendamiento será el que acuerden las partes y, a falta de estipulación expresa, se entenderá celebrado por el término de un año.

Respecto de las garantías, existe plena disposición legal prohibitiva que el propietario exija al inquilino de inmueble destinado a vivienda urbana de solicitar la constitución de garantías separadas y diferentes al mismo contrato de alquiler, de lo contrario será sujeto a multas y el inquilino podrá, tramitar la devolución y/o anulación de las garantías ilegalmente constituidas (títulos valores, depósitos, prendas o hipotecas); sin embargo, cuando el pago de los servicios públicos corresponda al arrendatario, el arrendador podrá exigir la prestación de garantías o fianzas para garantizar a las empresas el pago de las facturas correspondientes y entregarlas a estas entidades prestadoras de servicios públicos domiciliarios. Vale la pena, agregar que el contrato de arrendamiento, en sí, constituye el título ejecutivo de la obligación y como tal es exigible por la vía judicial de manera directa y expedita, siempre que en éste conste una obligación clara, expresa y actualmente exigible, que constituya plena prueba contra el deudor (arrendatario-inquilino).

Aunque en Colombia no está totalmente regulado el tema de las comisiones inmobiliarias, si existe una práctica estándar, la cual rige la obligación de pago a cargo del propietario de inmueble, dado que es este el que ha firmado el contrato de corretaje, salvo pacto en contrario entre las partes; la comisión equivale a un mes de alquiler si el contrato es de 1 a 3 años y 2 meses si es de 4 años en adelante.

- **México**

La duración de los contratos es anual y pueden ser firmados directamente entre particulares o a través de una inmobiliaria, en cualquiera de las dos formas, se requiere un garante, que cuente con una propiedad en la misma ciudad donde se va a alquilar, también se pueden solicitar referencias y comprobantes de ingresos del potencial inquilino. Si el alquiler se realiza a través de una inmobiliaria, el dueño de la propiedad paga entre un 5% y un 15% sobre la renta anual que va a recibir.

Al concluir el contrato, el precio del alquiler se puede actualizar en base a la inflación o con un tope de hasta 15% de aumento. El adelanto que debe pagar el inquilino equivale a un mes de alquiler. En la legislación mexicana, si el inquilino está “al día” en el pago del alquiler, tiene preferencia, en igualdad de condiciones, sobre cualquier otro interesado para firmar un nuevo contrato de alquiler. Además, el inquilino tiene un plazo de gracia por seis meses para desocupar el inmueble siempre y cuando no tenga pagos pendientes.

- **España**

Los contratos se firman por un plazo mínimo de tres años -el inquilino tiene que cumplir un año obligatorio-, con posibilidad de prórroga por un año y son las partes las que definen previamente cómo evolucionará el valor del alquiler en ese plazo. Lo más frecuente es a través de la inflación (IPC), pero también puede pactarse un incremento fijo que cambie todos los años. Las comisiones inmobiliarias, en general, son pagadas solo por los propietarios.

La ley española establece que el propietario debe pedir un mes de fianza, para cubrir desperfectos en la vivienda y permite que ambas partes acuerden garantías adicionales, que puede ser un depósito o un seguro. Existe una oferta de viviendas públicas con alquileres regulados, que tienen precios especiales, a los que pueden acceder personas en situación social más vulnerable; los demás contratos no tienen un tope y dependen de la libre oferta y la demanda del mercado inmobiliario.

- **Alemania**

A partir del año 2015 se aprobó una reforma de la ley de alquileres, donde se estableció la obligatoriedad por parte del propietario de pagar la comisión al agente inmobiliario. Se establecieron precios de referencia que no pueden ser superados en más de un 10% y restricciones para el aumento del alquiler. Además, el contrato de alquiler no tiene duración. Para terminar el contrato el dueño necesita plantear un fundamento adecuado, que no puede ser el aumento del alquiler, por ejemplo, podría consistir en una violación de deberes contractuales o la voluntad de habitar el inmueble. La mayoría de los propietarios exigen un depósito ('kaution') de un importe de hasta tres meses de alquiler más un 16% de IVA.

- **Francia**

En Francia, el contrato tiene una duración de 1 o de 3 años, renovable automáticamente por el mismo tiempo, siempre que el dueño no comunique con 1 o 6 meses de antelación su intención de no renovarlo.

Es posible constituir fianza equivalente a dos meses de renta. La actualización de la renta se hace una vez al año a través de un cálculo que tiene en cuenta los índices de los costes

de construcción. En 2014 se aprobó una ley para evitar los aumentos desmedidos de los precios de los alquileres y, de acuerdo con los fundamentos de la ley esto se explicaba por un funcionamiento demasiado libre del mercado de alquileres. También plantea que la comisión debe ser pagada por el propietario.

Para mejor comprensión de la legislación internacional respecto de las cláusulas más comunes del contrato de alquiler, estas son las diferencias y similitudes, frente al proyecto de ley de alquileres que ha sido impulsado en el último tiempo por el Gobierno:

	<b>Duración</b>	<b>Garantía</b>	<b>Actualización</b>	<b>Comisión Inmobiliaria</b>
<b>Argentina Proyecto de ley de alquileres.</b>	Propone ampliar el plazo mínimo del contrato, pasando de dos años a tres.	Permite constituir garantía personal, fianza, aval bancario y seguro de caución, apostando a un desarrollo del mercado de garantías.	Propone que la actualización sea anual: resultado del promedio entre la inflación (IPC - Índice de Precios al Consumidor-) y la variación salarial (CVS - Coeficiente de Variación Salarial-).	Establece que la comisión equivale a un mes de alquiler y que la pague el locador.
<b>Colombia</b>	Establece que, a falta de acuerdo entre las partes, la duración del contrato será mínimo 1 año.	Prohibición legal de constituir depósitos en dinero y cauciones reales, sin embargo, para garantizar el pago de los servicios públicos, el arrendador podrá exigir la prestación de garantías o fianzas.	Cada 12 meses de ejecución del contrato, el arrendador podrá incrementar el canon hasta en una proporción que no sea superior al incremento que haya tenido el IPC en el año inmediatamente anterior.	Pago a cargo del propietario de inmueble, dado que es este el que ha firmado el contrato de corretaje, salvo pacto en contrario entre las partes; la comisión equivale a un mes de alquiler si el contrato es de 1 a 3 años y 2 meses si es de 4 años en adelante.
<b>México</b>	Mínimo 1 año de duración.	Garantía real en la misma ciudad donde se va a alquilar.	Al concluir el contrato, el precio del alquiler se puede actualizar en base a la inflación o con un tope de hasta 15% de aumento.	Si el alquiler se realiza a través de una inmobiliaria, el dueño de la propiedad paga entre un 5% y un 15% sobre la renta anual que va a recibir.
<b>Uruguay</b>	La duración de los contratos de alquiler se puede pactar por uno o dos años.	las garantías suelen ser bancarias o provistas por una compañía aseguradora.	La actualización del monto de alquiler se hace a través del índice de inflación (IPC) y puede ajustarse cada seis meses o anualmente, a decisión del propietario.	La comisión por la operación de alquiler se cobra tanto a propietarios como a inquilinos y corresponde a un mes de alquiler para cada uno.

<b>España</b>	Los contratos se firman por un plazo mínimo de tres años - el inquilino tiene que cumplir un año obligatorio-, con posibilidad de prórroga por un año.	La ley española establece que el propietario debe pedir un mes de fianza, para cubrir desperfectos en la vivienda y permite que ambas partes acuerden garantías adicionales, que puede ser un depósito o un seguro.	Las partes las que definen previamente cómo evolucionará el valor del alquiler durante la duración del contrato. Lo más frecuente es a través de la inflación (IPC), pero también puede pactarse un incremento fijo que cambie todos los años.	Las comisiones inmobiliarias, en general, son pagadas solo por los propietarios de los inmuebles.
<b>Alemania</b>	La duración del contrato es indeterminada, sin embargo, para terminar el contrato el dueño necesita plantear un fundamento adecuado.	La mayoría de los propietarios exigen un depósito ('kaution') de un importe de hasta tres meses de alquiler más un 16% de IVA.	A partir del año 2015 se aprobó una reforma de la ley de alquileres, donde se establecieron precios de referencia que no pueden ser superados en más de un 10%.	Es obligación del propietario del inmueble pagar la comisión al agente inmobiliario.
<b>Francia</b>	El contrato tiene una duración de 1 o de 3 años, renovable automáticamente por el mismo tiempo, siempre que el dueño no comunique con 1 o 6 meses de antelación su intención de no renovarlo.	Es posible constituir fianza equivalente a dos meses de renta.	Por ley, la actualización de la renta se hace una vez al año a través de un cálculo que tiene en cuenta los índices de los costes de construcción de vivienda.	La reciente reforma de 2014 plantea que la comisión la debe pagar el propietario del inmueble.

Colorario de lo expuesto, podríamos afirmar que los contratos y las legislaciones que regulan los alquileres en otros países del mundo, suelen ser más flexibles que la legislación argentina, sin embargo, el proyecto de ley que se encuentra en debate y cuenta con media sanción del Senado, podría mejorar indudablemente las condiciones actuales de los inquilinos, toda vez que propone cláusulas más favorables a éstos y está enfocado a una política de protección para las familias de menores ingresos.

## Conclusiones

En este trabajo se propuso realizar un análisis microeconómico del cambio establecido por la nueva Ley de Alquileres de la CABA, respecto del cobro de la comisión, por medio del cual las inmobiliarias sólo le pueden imputar al propietario -o locador- la comisión por los servicios propios del corretaje inmobiliario, y el mismo no podrá exceder el 4,15% del valor total del contrato. Asimismo, como objetivo general, se propuso realizar un análisis comparativo de la dinámica operativa del cobro de la comisión en el contrato de corretaje, según lo estipulado en el Código Civil frente a la prohibición de percibir comisión y honorarios por la intermediación a locatarios, establecida en la Ley N° 5859.

En principio, se expusieron algunos factores macroeconómicos que condicionan el equilibrio del mercado de alquiler de viviendas en una metrópoli como la CABA, siendo tal vez el más relevante, la brusca devaluación que sufrió el peso argentino. Producto de la devaluación, la rentabilidad en el mercado inmobiliario disminuyó, por lo que el propietario-inversor, se ve directamente afectado ante la depreciación de las operaciones en pesos, por consiguiente, la oferta de unidades disponibles en el mercado locativo también se contrajo, y aunque todavía no se ha percibido y no existen datos oficiales sobre el posible aumento en la tasa de morosidad en el pago de los alquileres por parte de los inquilinos, esto también sería consecuencia de la inflación y de la caída del poder adquisitivo de la población asalariada.

El análisis microeconómico de la Ley N° 5859, se desarrolló desde las tres perspectivas y/o variables relevantes, intervinientes en el contrato de locación de viviendas: el propietario (oferta), el inquilino (demanda) y las inmobiliarias (servicios de corretaje inmobiliario). Se advirtió que, si bien la mencionada ley asigna la obligación de retribuir la comisión a cargo del locador, esta medida afecta principalmente a las inmobiliarias (no por el hecho que les impida cobrar una comisión, sino que exige que ésta la pague el propietario), toda vez, que desvaloriza el trabajo de intermediación y promoción de negocios en favor de su comitente, reduciendo el margen de ganancias y rentabilidad por operaciones de corretaje inmobiliario casi a la mitad, puesto que en muchas ocasiones las inmobiliarias cobraban como comisión dos meses, es decir (para un contrato típico de dos años), el 8,33%.

Desde la perspectiva de la oferta (los propietarios), más allá de los costos y de las otras modificaciones impuestas por la ley N° 5859, la renta bruta de alquiler continúa siendo más conveniente que otras opciones de inversión, incluidas las tasas reales que ofrecen los plazos fijos

en los bancos, o mantener la vivienda ociosa, y desde la perspectiva de la demanda (los inquilinos) más allá del proceso de inquilinización, persisten diversas situaciones que tornan el mercado ineficiente -aun cuando no media la intervención de la inmobiliaria- y que constituyen una barrera inquebrantable para que muchos ciudadanos puedan negociar un contrato de locación de vivienda, aún cuando se ven favorecidos por cláusulas como, evitar la necesidad imperiosa de una propiedad que sea de familiar directo como garantía y su reemplazo por seguro de caución, póliza o aval bancario, o por la prohibición legal sobre el cobro de la comisión inmobiliaria a su cargo, persisten obstáculos que la mayoría de los inquilinos -con contrato y/o aspirantes a alquilar formalmente una vivienda-, no pueden afrontar; en síntesis, el sistema legal no ha podido reducir el elevado déficit habitacional (por malas condiciones de infraestructura y/o hacinamiento), ni ha contribuido a disminuir los elevados costos de transacción, sin embargo, fue posible determinar que el cambio normativo, ha motivado a eliminar barreras de entrada, lo que, a modo esperanzador, podría aumentar los contratos de alquiler, lo cual, a la larga beneficiaría a las inmobiliarias y a los propietarios.

En cuanto al análisis comparativo de la dinámica operativa del cobro de la comisión según lo estipulado en el Código Civil y de acuerdo con la prohibición de la Ley N° 5859, se concluyó que, bajo el régimen del Código Civil, el propietario y la inmobiliaria establecían un acuerdo de exclusividad, basado en una clara visión estratégica. En este escenario, las inmobiliarias no competían por propietarios, sino por inquilinos, quienes eligen la propiedad, y si quieren acceder a ella no tienen otra opción que sufragar los gastos de comisión que la inmobiliaria les solicita, por lo que de algún modo se encontraba cautivo del acuerdo tácito entre propietario e inmobiliaria. La dinámica operativa en el marco del Código Civil se centraba en el acuerdo de exclusividad sobre el inmueble, entre propietario e inmobiliaria, a cambio de que ésta le cobre “cero” de comisión a aquel, bajo este régimen los que compiten entre sí son los inquilinos, buscando aquella inmobiliaria que le cobre un menor porcentaje de comisión, mientras que en el nuevo sistema legal, las que compiten entre sí son las inmobiliarias, por que aquella que cobre el menor porcentaje de comisión al propietario por los servicios de corretaje inmobiliario, va a captar mayor número de propiedades disponibles en el mercado.

Es posible afirmar que el “perdedor” en el nuevo sistema es el corredor inmobiliario, y no el propietario (a quien la ley afecta directamente imponiéndole la obligación a su cargo), ya que, bajo esta modalidad, la inmobiliaria tendrá que competir aún más en el mercado de propiedades, ofreciendo sus servicios a un menor costo, tal que atraiga más clientes (propietarios-

comitentes), es decir, deberá reducir el precio por su intermediación. En definitiva, el nuevo sistema legal, puso en oposición a la inmobiliaria con el propietario, cuando antes la oposición era inmobiliaria y propietario vs inquilino. Con la Ley N° 5859, queda más protegido el inquilino, que en el mejor de los supuestos no pagará el 100% de la comisión, pero cabe la posibilidad de que en algunos casos la comisión sea compartida por ambas partes, si es que el inquilino definitivamente quiere quedarse con la propiedad, de todas maneras, lo que ahora pague en concepto de comisión inmobiliaria, será siempre un porcentaje menor a lo que pagaba con la dinámica operativa del Código Civil.

En los últimos dos años, las sucesivas devaluaciones generaron una fuerte depreciación de la moneda local, la incertidumbre de la inversión productiva, el descrédito del sistema bancario y las altas tasas de interés reforzaron el carácter rentista de los sectores capitalizados de la sociedad. Un impuesto inmobiliario fuerte, progresivo y basado en precios de mercado, que tenga como base imponible el valor del suelo, desalentaría al uso de los bienes inmobiliarios como valor de cambio. Por ello, puede visualizarse como un instrumento que posibilita desacelerar la histórica transferencia de riqueza desde los no propietarios a los propietarios, y desde las actividades productivas hacia las rentísticas. Se trata, en definitiva, de un instrumento que podría contribuir a replantear quién produce y quién se apropia de la renta urbana.

La consecuencia económica de la implementación de la ley estudiada, la soporta principalmente las inmobiliarias, que a pesar de las actuales condiciones del mercado, compiten por obtener más clientes y llegar a acuerdos con los propietarios, que les permitan administrar y gestionar los contratos locativos, prolongando sus servicios durante la ejecución de estos, por lo que desde ya, algunas han empezado a internalizar la externalidad negativa, que les impide proseguir con una dinámica en perjuicio del actor más débil de la transacción; para ello intensificaron la competencia en el mercado habitacional, logrando obtener más propiedades y comitentes, ante lo cual han implementado medidas como, por ejemplo: acceder al pago de la comisión por su intermediación en cuotas.

Cumpliendo con los objetivos específicos, se ha analizado también la incidencia económica en la oferta de propiedades y la demanda de inquilinos, ante la prohibición que establece la ley, respecto de la obligación del pago de la comisión por parte de éstos últimos. En este sentido, se percibió que la incidencia económica del cambio normativo, además de incrementar particularmente la competencia entre las inmobiliarias, genera principalmente dos comportamientos estratégicos que afectan en especial a la insaciable demanda de inquilinos en el

mercado: 1) la comisión la paga el propietario trasladando ese gasto al monto del alquiler y 2) la comisión retrae la oferta de propiedades disponibles del mercado locativo.

Como se planteó al formular la hipótesis, si uno de los roles del estado es ayudar a la formación de mercados competitivos, tiene cierta lógica determinar que el pago de la comisión corresponda exclusivamente al propietario. El propietario es quien puede negociar más eficientemente una reducción del costo de la intermediación, ya que las inmobiliarias compiten por los propietarios, no por los inquilinos. Es lógico, en consecuencia, que se logre economizar en gastos de intermediación si se obliga a pagar la comisión exclusivamente al propietario. Esta es una clara aplicación de la regla de asignar responsabilidad a aquella parte que puede reducir más los costos, esto es, el propietario. Cabe destacar, que en la práctica esto no significa que el propietario termine pagando él solo la comisión, y que el inquilino quede libre de gastos. En el momento de contratar, el propietario puede negociar con el inquilino compartir los gastos que haya acordado con la inmobiliaria, al menos parcialmente.

Al evaluar la eficiencia de la nueva dinámica operativa para el cobro de la comisión de acuerdo con lo estipulado por la Ley N° 5859, se advierte que, al contrastar la hipótesis con los datos recabados, si bien es una cuestión de difícil determinación, es posible afirmar que la operatoria actual del mercado inmobiliario, en lo que atañe al pago de comisiones, da cuenta de que en la mayoría de los casos se imputan a ambas partes, cuando la ley dice que deben imputarse exclusivamente al propietario; es decir, parte de las operaciones de corretaje inmobiliario, se siguen desarrollando sin acatar lo dispuesto por la norma bajo estudio, por lo tanto, la situación de los inquilinos no ha mejorado sustancialmente y tampoco se le ha permitido un mayor acceso a los contratos de alquileres de viviendas en la ciudad, a pesar de ello, ésta ley es un avance en defensa de los derechos de los inquilinos y establece un precedente a favor de la parte más débil.

Se estableció que el mercado de locación de viviendas se ve especialmente afectado por externalidades de índole macroeconómica (depreciación de la moneda, inflación y salarios a la baja), y que a nivel microeconómico produjo un rechazo fuerte de los corredores inmobiliarios, y de las asociaciones y cámaras de propietarios que, en desacuerdo, consideran una intervención ineficiente del Estado en sus negocios inmobiliarios. La intervención desde un criterio de emergencia (con el objetivo de corregir las externalidades negativas generadas por el mercado), difícilmente constituyan una “política de Estado”, pues no se evidencia una continuidad en la interpretación de la problemática social en cada escenario histórico; si bien cuando deben

producirse innovaciones o cambios de rumbo en los cursos de acción en la implementación de las políticas, estos no deben ser abruptos ni conflictivos.

El alto grado de conflictividad entre el Estado local y nacional, entre los ámbitos de la justicia y el derecho, entre las inmobiliarias, los propietarios e inquilinos y de lo público y lo privado emerge sintomáticamente en la ausencia de una política habitacional de Estado coherente respecto de los sectores y grupos sociales con menos recursos y que resultan los más desfavorecidos. Es por ello por lo que, en todos sus niveles, el Estado debería dar respuesta al déficit habitacional y a los problemas de los inquilinos, y mediante diversas estrategias acercar a los constructores privados y a las inmobiliarias a la demanda existente y real de precios. A su vez, un financiamiento adecuado a largo plazo es un elemento clave para el acceso a la vivienda, siendo un verdadero desafío para la gestión local reducir la cantidad de inquilinos o personas viviendo en condiciones precarias y aumentar la de propietarios en la CABA.

Las medidas que está tomando el gobierno para convertir a millones de inquilinos en propietarios, mediante líneas de crédito blandas y subsidiadas, está replanteando el negocio del inversor inmobiliario que compraba para alquilar. Muchos avizoran un mercado con inquilinos de cada vez menor calidad y por ende mayor riesgo de cobranza. Lo único que podría encauzar el equilibrio del mercado, es la llegada de créditos hipotecarios que permitan a una gran franja de la demanda, el acceso a la vivienda propia, abonando las cuotas con bajas tasas de interés. Eso puede generar un incremento de la oferta.

## Bibliografía

- Ámbito (2018). Alquileres subirán este año 25% y superarán a la inflación. Disponible en <http://www.ambito.com/916300-alquileres-subiran-este-ano-25-y-superaran-a-la-inflacion> (fecha de consulta: 06/07/2018).
- Baer, L. (2008). Crecimiento económico, mercado inmobiliario y ausencia de política de suelo. Un análisis de la expansión del espacio residencial de la Ciudad de Buenos Aires en los 2000. Disponible en [http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/3256/baerproyeccion5.pdf](http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/3256/baerproyeccion5.pdf) (fecha de consulta: 17/02/2018).
- Baer, L. (2013). Bases de microeconomía para el análisis de los mercados de suelo urbano. En D.A. Erba (Org): “Definición de políticas de suelo urbano en América Latina. Teoría y práctica”. Disponible en <https://www.lincolninst.edu/sites/default/files/pubfiles/definicion-de-politicas-de-suelo-urbanas-full.pdf> (fecha de consulta: 17/02/2018).
- Barbieri, R.M. (2018). El contrato de corretaje. Disponible en <http://rodolfobarbieri.com.ar/sobre-el-derecho/derecho-comercial/corretaje/el-contrato-de-corretaje/> (fecha de consulta: 09/07/2018).
- Barenboim, C.A. (2017). Valorización de la vivienda y dificultad para su acceso en el mercado formal de Rosario. Disponible en <http://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/rdc/article/view/27942> (fecha de consulta: 17/02/2018).
- Barenboim, C. A. (2017). La problemática de la vivienda y la persistencia del déficit habitacional: el caso de la ciudad de Rosario, Argentina. Papeles de Coyuntura, 43, 128-155. Recuperado de: [www.papelesdecoyuntura.com](http://www.papelesdecoyuntura.com)
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2014). Busco casa en arriendo. New York, BID.
- Bonvalet, C. y Dureau, F. (2002). Los modos de habitar: unas decisiones condicionadas. En F. Dureau et al.: *Metrópolis en movimiento: una comparación internacional*. Bogotá: Alfaomega.
- Bour, Enrique. *Grandes Contribuciones*. [www.ebour.com.ar](http://www.ebour.com.ar)
- Bueno, E. (2005). *Gestión inmobiliaria*. Buenos Aires: Editorial Díaz de Santos.

- CELS (2017). Presentamos un proyecto de ley sobre alquileres para la ciudad de Buenos Aires. Disponible en <https://www.cels.org.ar/web/2017/06/presentamos-un-proyecto-de-ley-sobre-alquileres-para-la-ciudad-de-buenos-aires/> (fecha de consulta: 28/07/2018).
- CEPAL - Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Vogelgesang Frank: Los derechos de propiedad y el mercado de la tierra rural en América Latina, abril de 1996, disponible en [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12016/1/058095114\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12016/1/058095114_es.pdf) (fecha de consulta 10/09/2018).
- Clichevsky, N. (2006). Mercado de Tierras Urbano en la Argentina. New York: The World Bank-BIRF.
- Coase, H. Ronald. The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics, Vol. III.
- Coloma, German: “Análisis Económico del Derecho Privado y Regulatorio” Ed. Ciudad Argentina, Buenos Aires, 2001.
- Cooter, R. y Ulen, T. (1998). Derecho y economía. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Cronista (2018). Inmobiliarias dicen que la mitad podría desaparecer por el tope a las comisiones. Disponible en <https://www.cronista.com/economiapolitica/Inmobiliarias-dicen-que-la-mitad-podria-desaparecer-por-el-tope-a-las-comisiones-20180314-0082.html> (fecha de consulta: 09/07/2018).
- Defensoría del Pueblo – CABA (2015). La situación habitacional en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Disponible en <http://www.defensoria.org.ar/wp-content/uploads/2015/09/SituacionHabitacional-1.pdf> (fecha de consulta: 13/10/2018).
- Eckert, J. (1990). Valuación de la tierra en Tasación de la propiedad y administración de la evaluación. Chicago: Asociación Internacional de Oficiales de la Evaluación.
- Erreius (2017). Modificaciones a la Ley 2340 de honorarios y comisiones en alquileres. Disponible en <https://blog.erreius.com/2017/08/25/modificacion-de-la-ley-de-alquileres-comisiones-inmobiliarias-sancion-de-ley/> (fecha de consulta: 12/08/2018).
- Esper, M. (2017). Una nueva ley de “comisiones” inmobiliarias. Contenido, alcances y defectos de la nueva norma. Disponible en <http://foglia-abogados.com.ar/wp-content/uploads/2017/09/Diario-19-9-17.pdf> (fecha de consulta: 29/09/2018).

- Felice, M. (2017). 'Invertir en vida': decisiones económicas y diferencias generacionales en torno a la vivienda en jóvenes de la ciudad de Buenos Aires, Argentina. *Antípoda. Revista de Antropología y Arqueología*.
- García, V. (2008). *Teoría del Estado y Derecho Constitucional*. Lima: Palestra Editores.
- García-Montalvo, J. (2007). Algunas consideraciones sobre el problema de la vivienda en España. Disponible en <http://84.89.132.1/~montalvo/wp/funcas113.pdf> (fecha de consulta: 17/05/2018).
- Gazeta Judicial (2018). La justicia ratificó que la comisión inmobiliaria la paga el propietario. Disponible en <http://gazetajudicial.com.ar/la-justicia-ratifico-que-la-comision-inmobiliaria-la-paga-el-propietario/> (fecha de consulta: 05/07/2018).
- Inquilinos Agrupados (2018). Punto por punto: en qué beneficia el proyecto de Ley de Alquileres. Disponible en <http://www.inquilinosagrupados.com.ar/ley-nacional-de-alquileres/> (fecha de consulta: 05/07/2018).
- Inversor Global (2017). Ley de Alquileres en Argentina, lo que tenes que saber como inversor. Disponible en <https://igdigital.com/2017/09/ley-de-alquileres-en-argentina-lo-que-tenes-que-saber-como-inversor/> (fecha de consulta: 06/07/2018).
- Jaramillo Samuel e Ibáñez Marcela (2002). Elementos para orientar una política estatal sobre alquiler de vivienda urbana en Colombia.
- Krugman, P.; Wells, R. y Olney, M.L. (2011). *Introducción a la Economía*. Madrid: Editorial Reverté S.A.
- Lapa, E. (2009). *Manual del martillero y el corredor inmobiliario*. Buenos Aires: Ed. Advocatus.
- Lepore (2016). ¿Cuál es la comisión en alquileres de vivienda? Disponible en <http://leporepropiedades.com.ar/notas-actualidad-inmobiliaria/112-cual-es-la-comisi%C3%B3n-en-alquileres-de-vivienda?.htm> (fecha de consulta: 28/09/2018).
- Montero Julio (2017) *Diario El Clarin*. Disponible en [https://www.clarin.com/opinion/ley-alquileres-justicia-hood-robin\\_0\\_SJgQvzLKW.html](https://www.clarin.com/opinion/ley-alquileres-justicia-hood-robin_0_SJgQvzLKW.html) (fecha de consulta 10/09/2018).
- Pellejero, L. y Monaiser, R. (2009). Las locaciones urbanas en Argentina. Una aproximación a la historia de su legislación. Disponible en [http://www.biblioteca.unlpam.edu.ar/rdata/tesis/e\\_pellas106.pdf](http://www.biblioteca.unlpam.edu.ar/rdata/tesis/e_pellas106.pdf) (fecha de consulta: 10/07/2018).

- Perfil (2017). Paro y marcha de inmobiliarias frente a la Quinta de Olivos por la nueva ley de alquileres. Disponible en <http://www.perfil.com/politica/paro-de-inmobiliarias-por-la-nueva-ley-de-alquileres.phtml> (fecha de consulta: 12/06/2018).
- Pérez-Pérez Elizabeth (2009). Determinantes de la oferta y la demanda del mercado de arrendamientos urbano para el segmento de población de bajos ingresos.
- Pindyck, R.S. y Rubinfeld, D.L. (2009). Microeconomía. Madrid: Pearson Educación.
- Posner, Richard. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO. Fondo de Cultura Económica. México, 1998.
- Redacción iJudicial (2016). Prohíben cobro de dos meses de alquiler como comisión inmobiliaria. Disponible en <http://www.ijudicial.gob.ar/2016/prohiben-cobro-de-dos-meses-de-alquiler-como-comision-inmobiliaria/> (fecha de consulta: 28/04/2018).
- Rodríguez Cairo, V. (2013). Fallas de mercado y regulación económica: ¿la regulación ejercida por el gobierno permite lograr un mejor funcionamiento de los mercados? Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Rojas, R.M. (2004). Análisis económico e institucional del orden jurídico. Buenos Aires: Abaco.
- Rojas, R.M.; Schenone, O. y Stordeur, E. (2012). Nociones de análisis económico del derecho privado. Guatemala: Mayaprin, 2012.
- Revista semestral de datos y estudios sociodemográficos urbanos publicada por la Dirección General de Estadística y Censos, Ministerio de Hacienda, del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Año 9. Número 15, abril de 2012.
- Sabatini, F. (2000). Reforma de los mercados de suelo en Santiago, Chile: efectos sobre los precios de la tierra y la segregación residencial. Revista EURE, Vol. 26, N°77, Santiago de Chile.
- Sánchez Sandra Inés. (2013) Las políticas habitacionales en la ciudad de Buenos Aires, el rol de las organizaciones sociales y el ejercicio de los “derechos a una vivienda digna”.
- Sánchez, Sandra Inés y Kulekdjian, Federico (2015). Políticas públicas y capacidades estatales en la regulación de las problemáticas habitacionales. I Congreso Latinoamericano de Teoría Social. Instituto de Investigaciones Gino Germani. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Silberkasten, C.E. (2012). Equidad del impuesto inmobiliario en la ciudad de Buenos Aires. Análisis y apuntes para su reforma. Disponible en

[http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0677\\_SilberkastenCE.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0677_SilberkastenCE.pdf)  
(fecha de consulta: 17/02/2018).

Sola, Juan Vicente. Constitución y Economía, Buenos Aires, Edit. Lexis Nexis. Abeledo Perrot, Buenos Aires, julio, 2004.

Sola, Juan Vicente. “Tratado de Derecho Constitucional” Tomo III, Ed. La Ley, Buenos Aires, 2010.

Stordeur, Eduardo (h). Análisis Económico del Derecho. Una Introducción.- Buenos Aires, Abeledo Perrot, 2011.

Soto Gil Valentina. Análisis del arrendamiento como alternativa en la política de vivienda de interés social en Colombia. lecciones y reflexiones aprendidas a partir de la experiencia de Sudáfrica (2013).

Stiglitz, J.E. (2010). Caída libre. México DF: Santillana Ediciones Generales.

Vadillo, M.N. (2015). Alquileres Nuevo Código Civil: “Son los propietarios de los inmuebles quienes deben pagarle a las inmobiliarias las comisiones por administrar sus propiedades en alquiler, no los inquilinos”. Disponible en <http://www.protectora.org.ar/contratos/nuevo-codigo-civil-los-propietarios-deben-pagarle-a-las-inmobiliarias/28179/> (fecha de consulta: 13/02/2018).

Ventura, G.B. (1999). El corretaje inmobiliario en el proyecto de modificación global del Código Civil. Disponible en <http://escribanos.org.ar/rnotarial/wp-content/uploads/2015/07/RNCba-78-1999-02-Doctrina.pdf> (fecha de consulta: 09/07/2018).

Vera Belli, L. (2016). ¿Alquilar se puede? Análisis crítico sobre el alquiler residencial en la Ciudad de Buenos Aires. Disponible en [http://www.academia.edu/29758989/Vera\\_Belli\\_2016\\_Analisis\\_critico\\_del\\_alquiler\\_residencial\\_en\\_CABA](http://www.academia.edu/29758989/Vera_Belli_2016_Analisis_critico_del_alquiler_residencial_en_CABA) (fecha de consulta: 13/02/2018).

Zona Económica (2018). Costo de oportunidad. Disponible en <https://www.zonaeconomica.com/costo-de-oportunidad> (fecha de consulta: 05/07/2018).

## **Normativa y Jurisprudencia citada**

Código Civil y Comercial de la Nación (Ley N°26994, 2014). Disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm> (fecha de consulta: 12/09/2018)

Ley N° 21342 (1976). Régimen de locaciones urbanas. Disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=231338> (fecha de consulta: 29/07/2018).

Ley N° 23282 (1985). Reglamenta el ejercicio de los corredores de comercio. Disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=23990> (fecha de consulta: 12/03/2018).

Ley N° 25028 (1999). Régimen legal de martilleros y corredores. Disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=61719> (fecha de consulta: 21/03/2018).

Ley N° 1251 (CABA, 2003). Creación del IVC (Instituto de Vivienda de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires). Disponible en <http://www2.cedom.gob.ar/es/legislacion/normas/leyes/ley1251.html> (fecha de consulta: 15/04/2018).

Ley N° 2340 (CABA, 2007). Creación de Colegio Unico de Corredores Inmobiliarios. Disponible en [http://colegioinmobiliario.org.ar/legislacion\\_detalle.asp?id=4](http://colegioinmobiliario.org.ar/legislacion_detalle.asp?id=4) (fecha de consulta: 12/02/2018).

Ley N° 5859 (CABA, 2017). Nueva Ley de Alquileres. Disponible en <http://www2.cedom.gob.ar/es/legislacion/normas/leyes/ley5859.html> (fecha de consulta: 10/02/2018).

Ley N° 10.973 (Provincia de Buenos Aires, 1990). Colegio de Martilleros y Corredores Públicos. Disponible en <http://www.gob.gba.gov.ar/legislacion/legislacion/l-10973.html> (fecha de consulta: 09/07/2018).

Poder Judicial de la Ciudad de Buenos Aires, Fuero Contencioso Administrativo y Tributario, Juzgado N°17, Secretaría N° 33, Expediente A2206-2016/0 Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia y otros c/ Colegio Único de Corredores Inmobiliarios de la CABA s/ amparo.

## **Páginas Web**

<https://www.infobae.com/economia/2018/10/16/plazos-actualizacion-y-garantias-como-se-regulan-los-alquileres-en-otros-paises/> fecha de consulta 15/11/2018.

<https://www.infobae.com/opinion/2018/11/01/ley-de-alquileres-mitos-y-desinformacion-para-no-regular-el-mercado-inmobiliario/> fecha de consulta 09/11/2018.

<https://www.indec.gob.ar/engho/> fecha de consulta 24/11/2018.