

**COSTUMBRE
MERCANTIL:**

**REMUNERACIÓN POR LA
INTERMEDIACIÓN
EN LA COMPRAVENTA
DE BIENES
INMUEBLES
EN LA CIUDAD DE PASTO**



**CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO
SAN JUAN DE PASTO
NARIÑO – COLOMBIA
MAYO DE 2006**

**CAMARA DECOMERCIO DE PASTO
JUNTA DIRECTIVA
PERIODO 2004-2006**

REPRESENTANTES DEL COMERCIO

PRINCIPALES

**HERNANDO RISUEÑO ROSERO
JOSE ALBERTO JURADO CALVACHE
DEYANIRA LOPEZ SOLARTE
ALEXANDER ERASO BENAVIDES**

SUPLENTES

**DOMENICO NOCERA BARBATO
DIEGO ZUTTA BURBANO
JUAN CAÑON MARQUEZ
MARIA EUGENIA GAVILANES C.**

REPRESENTANTES DEL GOBIERNO

PRINCIPALES

**ALFONSO REBOLLEDO MUÑOZ
CARLOS OJEDA JURADO**

SUPLENTES

ALVARO JAVIER DELGADO RUIZ

MESA DIRECTIVA

**ALFONSO REBOLLEDO MUÑOZ
PRESIDENTE JUNTA DIRECTIVA**

**DEYANIRA LOPEZ SOLARTE
VICEPRESIDENTA JUNTA DIRECTIVA**

**GLORIA ESPERANZA PEREZ ROSERO
PRESIDENTA EJECUTIVA (E)**

**GERARDO TORRES MESIAS
REVISOR FISCAL**

**INVESTIGACIÓN Y PUBLICACION: DEPARTAMENTO JURIDICO Y DE
REGISTRO PUBLICO
EDGAR JAVIER ORTEGA GUERRA
Director Departamento Jurídico y de Registro Público**

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
I. ESTUDIO JURÍDICO DE LA COSTUMBRE A INVESTIGAR	3
1.1 La costumbre a investigar	3
1.2 Definiciones Jurídicas y Viabilidad	3
II. OBJETIVOS	6
2.1. OBJETIVO GENERAL	6
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
III. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO	7
IV. ANALISIS DE RESULTADOS	8
4.1. GENERALIDADES	8
4.2. UNIFORMIDAD	9
4.3. REITERACIÓN	10
4.4. OBLIGATORIEDAD	12
4.5. VIGENCIA	13
4.6. PUBLICIDAD	14
4.7. CONFORME AL DERECHO	15
CONCLUSIONES	

REMUNERACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES

I. ESTUDIO JURÍDICO DE LA COSTUMBRE A INVESTIGAR. (VIABILIDAD JURÍDICA PREVIA AL TRABAJO ESTADÍSTICO)

1.1 La costumbre a investigar:

EL tema que se escogió entre el Departamento Jurídico y de Registros Públicos de la Cámara de Comercio de Pasto, y los investigadores, es: la remuneración en la compraventa de bienes inmuebles, es decir, si existe o no una costumbre en la remuneración que se paga a un intermediario de finca raíz en la compra y venta de inmuebles ubicados en la ciudad de San Juan de Pasto, cuando se realiza efectivamente el negocio.

1.2 Definiciones Jurídicas y Viabilidad.

Como antesala de este acápite, identificamos el siguiente ejemplo: Quien está interesado en vender un inmueble puede procurar por sí mismo conectarse con un comprador; pero es frecuente que recurra a los servicios del usualmente mal denominado comisionista (corredor). Éste tratará de conectarlo con un comprador. Si, en definitiva, ese contrato de compraventa se celebra, el vendedor (si existió preacuerdo) deberá pagar al denominado comisionista (corredor) un porcentaje por el servicio prestado. Este porcentaje generalmente se establece sobre el precio de venta.

Fijando mentalmente la anterior idea, es necesario primero estimar jurídicamente a que tipo de figura normativa nos referimos cuando de comisión se trata, en los términos que aquí se investiga¹.

La usualmente mal denominada comisión tal como ahora nos interesa, encuentra en nuestra legislación su par semántico en el Código del Comercio en el libro de los contratos y obligaciones, bajo la denominación “DEL CORRETAJE”, de la que es indefectible hacer una diferenciación en cuanto a la “COMISION” como una especie de mandato. Sobre este último, en efecto, el artículo 1287 del código de comercio, define en los siguientes términos dicho contrato: *“La comisión es una especie de mandato por el cual se encomienda a una persona que se dedica profesionalmente a ello, la ejecución de uno o varios negocios, en nombre propio, pero por cuenta ajena”*. Como

¹ Es dable señalar que para el caso de las comisiones, el Código de Comercio, contempla un prolífico y propio articulado sobre las comisiones o corretaje en contratos de seguros, asunto que para efectos de esta investigación, como es obvio, no interesa. Se deja sentado, que esta figura se halla en otros estadios distintos al de la compra-venta de bienes inmuebles.

podemos apreciar desde ya, y como mas adelante lo reafirmaremos, este fenómeno dista diametralmente de la investigación que se eleva, pues la cotidianeidad marcada de los comerciantes a quienes nos dirigimos, así se les denomine comúnmente comisionistas, es la de cumplir funciones de corredores, como a continuación lo demostramos.²

La acepción legal del CORRETAJE nos enseña que a quien participa en esta actividad comercial³ se le llama “corredor” y, “*que por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación.*”⁴, es decir, es un intermediario entre la oferta y la demanda. Se destaca, entonces, que ésta, en efecto, es una actividad de servicio, ya que se dedica de una u otra manera, a satisfacer una necesidad de la comunidad, distinta a la de la comisión antes referida.

Una consideración simple de los Art. 1340 y 1341 del Código de Comercio permite destacar las notas tipificantes del corretaje, que presupone:

- Que existe un servicio, consistente en una actividad de intermediación desarrollada por una persona respecto a otra para celebrar entre si un negocio jurídico.
- Que el negocio perseguido no sea un negocio civil sino comercial.
- Que no haya vinculación del intermediario con cualquiera de las partes por concepto de colaboración ,mandato o representación y
- Que la intervención de la persona sea eficaz, culminándose con la celebración del negocio perseguido.

El derecho del Corredor a la remuneración surge de una mediación eficaz, que provoque el acuerdo de voluntades, de tal modo que solo el corredor tiene derecho cuando el contrato se perfeccione.

La eficacia de la intervención se desprende del Art. 1341 del Código de Comercio. Esto significa la existencia de una obligación de resultados, que consiste en que se perfeccione el negocio jurídico. El derecho a la remuneración para el corredor depende de la condición suspensiva en la celebración del negocio jurídico en el cual intervino.

² De igual forma la Jurisprudencia ha señalado: “Es cierto que en el contrato de corretaje el corredor realiza su actividad de intermediario sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación, cualidad esencial que lo distingue de otros contratos como el laboral o el de mandato, en los que la subordinación o sujeción jurídica es uno de los elementos característicos...”. Sentencia 11036 del 20 de noviembre de 1998, Corte Suprema de Justicia, Sala Laboral, magistrado ponente Germán Valdés Sánchez. Tomado de Fax Derecho Vigente No. 225/98

³ Y en efecto que debe ser considerada como una actividad comercial, pues el mismo código de comercio lo contempla así en numera 8º del artículo 20.

⁴ Artículo 1340 del Código de Comercio de Colombia. Como ya lo dijimos, si se hace una comparación entre la identidad legal de una comisionista y un corredor, lo usual en nuestro medio es la de corredores más que la de comisionistas.

Es importante destacar que la remuneración es la contraprestación del servicio que el corredor presta. En consecuencia el corredor no tiene derecho a la remuneración si el negocio se realiza sin su intervención.

Siendo diáfana la descripción y, totalmente lindada la actividad que desarrolla el corredor, sobre tal tópico debe entenderse que se realiza la investigación.

Acto seguido, es ahora menester entrar a estudiar desde el punto de vista jurídico por que se justifica la investigación, observando el quid del asunto. A saber, si dos son los principales interrogantes (1. cuanto se paga de remuneración por el corretaje y, 2. quien debe pagarla), entremos a verificar si dentro de la legislación existe o no norma alguna que los regule. Siguiendo el itinerario normativo, el Código de Comercio precisamente articula lo siguiente sobre la remuneración de los corredores y sobre quien la paga: *“El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos. Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales, y la del corredor de seguros por el asegurador. El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga. Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario.”*

En primera instancia analicemos lo relacionado con el valor o remuneración a que tiene derecho el corredor. De una simple lectura de la norma antes transcrita, podemos observar que sin lugar a dudas, es la misma ley la que le ha otorgado a la costumbre regular este ítem cuando entre las partes no han pactado valor alguno, pues al señalar: *“a falta de estipulación, a la usual...”*, nos introduce inevitablemente a averiguar cual es la costumbre cuando tal condición se configura, siendo entonces, desde el punto de vista jurídico, totalmente aceptable el presente trabajo. Caso contrario ocurre en tratándose del segundo interrogante planteado, correspondiente a quien debe pagar el trabajo realizado por el corredor, pues según nuestro criterio jurídico, la norma si regula de una u otra manera a quien le corresponde el pago, de tal forma que la costumbre, como fuente auxiliar del derecho, pierde todo vigor y hace inútil su aplicación. Afincamos esta aserción en una sencilla interpretación normativa que parte del análisis del siguiente fragmento del artículo ya citado: *“Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales...”*. Recordemos que la validez de una costumbre para ser certificada (fin de la presente investigación), parte de la ineludible premisa de que el tema no este desarrollado legislativamente; teniendo en claro, este concepto, y leyendo con detenimiento la norma antes transcrita, nos damos cuenta que solo serán dos estadios los que se pueden presentar: uno, que tanto el comprador y vendedor del bien inmueble se hayan puesto de acuerdo quien cubre este emolumento (el pago de la remuneración), y, dos que no se haya pactado nada, caso en el cual la ley prescribe que serán los dos extremos del negocio celebrado quienes paguen al corredor. Como podemos observar de la obviedad de la norma, no hay lugar a costumbre, ya por que si se pusieron de acuerdo estos sujetos en el pago al corredor, existe una consensualidad permitida por la norma

que desecha a la costumbre, o por que si no se pusieron de acuerdo (caso en el cual operaria la investigación), la norma define las condiciones del pago (partes iguales).

Finalmente es preciso redundar en que la costumbre mercantil es fuente subsidiaria de derecho, es decir es aplicable a una determinada situación que no se encuentre regulada por la legislación vigente, teniendo la misma autoridad que la ley comercial. (Art. 3 del Código de Comercio)

Por tal razón se tiene que el ordenamiento legal regula el contrato de corretaje como tal, con las implicaciones jurídicas arriba descritas, sin embargo en lo que respecta a la remuneración en la intermediación no se ha establecido claramente el porcentaje del mismo sino que se lo ha dejado al criterio de las partes y a lo usual en éste tipo de transacciones, por lo tanto es en éste aspecto en el que se quiere dejar claridad mediante la Costumbre Mercantil a regular el vacío legal existente, para lo cual se ha realizado la investigación esperando que sea certificada por la Cámara de Comercio de la Ciudad de Pasto.

II. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Establecer la remuneración que se paga a un intermediario de finca raíz (persona natural o jurídica) en la compra y venta de inmuebles ubicados en la ciudad de San Juan de Pasto, cuando se realiza efectivamente el negocio.

2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Indagar si para la fijación de la remuneración en la compraventa de inmuebles, se tienen en cuenta factores tales como: ubicación del inmueble en la zona urbana o rural, en zona comercial, industrial o residencial, valor del inmueble, área, clasificación en UVR, valor comercial, ubicación geográfica (norte, sur, oriente u occidente) y estrato al que pertenece.
- ✓ Verificar a quién corresponde pagar la remuneración en los contratos de compraventa de inmuebles, cuando el negocio se realiza efectivamente.

III. PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO

Las preguntas del instrumento de investigación se plantearon teniendo en cuenta los criterios que permiten certificar una costumbre mercantil (uniformidad, reiteración vigencia, obligatoriedad, publicidad), una vez aplicado dicho instrumento a las personas identificadas en la base de datos de la Cámara de Comercio de Pasto, que pertenecen al grupo de estudio se pretende investigar la costumbre mercantil respecto la remuneración que se paga a un intermediario de finca raíz (persona natural o jurídica) en la compra y venta de inmuebles ubicados en la ciudad de San Juan de Pasto, cuando se realiza efectivamente el negocio.

Después de realizar el trabajo de campo, aplicando el total de encuestas, estas se organizaron y tabularon en una sábana dinámica de Excel, la cual permite, mediante fórmulas, cuantificar las respuestas, establecer tablas y cuadros de resultados, así mismo nos proporcionó la tabulación y graficación de la información.

De acuerdo a las encuestas personales realizadas en forma escrita y telefónica dentro de la Jurisdicción de la Cámara de Comercio de San Juan de Pasto y teniendo en cuenta los criterios de certificación, y el porcentaje mínimo exigido (70%) de las respuestas afirmativas de la muestra, a continuación se presentan los resultados finales que avalan el estudio de certificación.

IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. GENERALIDADES

Del total de encuestados, es decir, 43 comisionistas e inmobiliarias de la ciudad de San Juan de Pasto, se observa que el mayor número de personas que corresponde al 81% reciben una remuneración del 3% sobre el valor del bien raíz (ver cuadro 1).

CUADRO 1

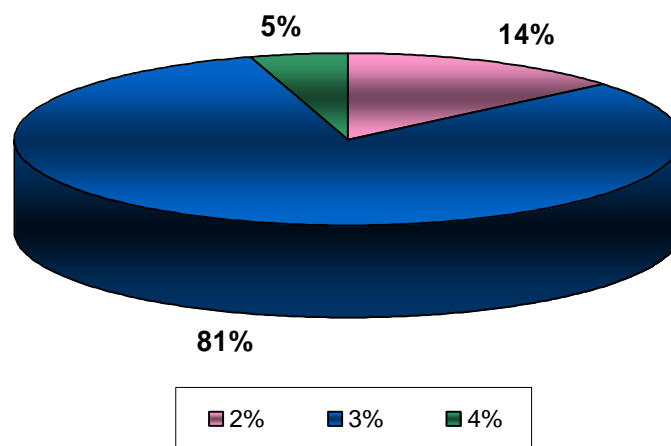
¿CUAL ES EL PORCENTAJE DE REMUNERACIÓN QUE USUALMENTE RECIBE AL CELEBRAR UN CONTRATO DE COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ?

RESPUESTA	No.	%
2%	6	14%
3%	35	81%
4%	2	5%
TOTAL	43	100%

Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

GRÁFICO 1

**PORCENTAJE DE REMUNERACIÓN EN LA
COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ
EN LA CIUDAD DE PASTO (%).**



Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

4.2. UNIFORMIDAD

En adelante la muestra de estudio que se tomara para la verificación de los criterios que permiten certificar la Costumbre Mercantil del presente estudio, corresponde a 35 corredores e inmobiliarias de la ciudad de San Juan de Pasto, pues estas personas representan el 81% de los encuestados que fijan una remuneración del 3% sobre el valor del bien raíz (ver cuadro 2).

CUADRO 2

**¿CUAL ES EL PORCENTAJE DE REMUNERACIÓN QUE
USUALMENTE RECIBE AL CELEBRAR UN CONTRATO DE
COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ?**

RESPUESTA	No.	%
3%	35	81%
TOTAL	43	100%

Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

Los criterios más significativos que se utilizan para fijar la remuneración en la compraventa de un bien raíz son: sobre el valor del inmueble con un 94% y sobre el área del inmueble tan solo con el 6%, con respecto a los otros criterios no se recibió ninguna respuesta (ver cuadro 3).

CUADRO 3

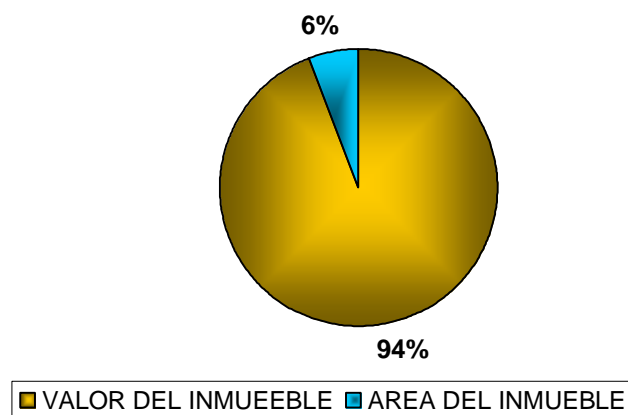
¿QUE CRITERIOS UTILIZA USTED PARA FIJAR LA REMUNERACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ?

RESPUESTA	No.	%
UBICACIÓN RURAL	0	0%
UBICACIÓN URBANA	0	0%
ZONA COMERCIAL	0	0%
ZONA INDUSTRIAL	0	0%
ZONA RESIDENCIAL	0	0%
VALOR DEL INMUEBLE	33	94%
AREA DEL INMUEBLE	2	6%
VALOR COMERCIAL	0	0%
UBICACIÓN GEOGRÁFICA	0	0%
TOTAL	35	100%

Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

GRÁFICO 2

CRITERIOS PARA FIJAR LA REMUNERACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ (%)



Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

4.3. REITERACIÓN

Por medio de la encuesta aplicada también fue posible establecer que el pago de la remuneración en los contratos de compraventa de inmuebles, cuando el negocio se realiza efectivamente, corresponde al vendedor en un 97%, y el 3% restante lo hace teniendo en cuenta otros criterios como lo que establece FEDELONJAS (Ver cuadro 4).

CUADRO 4

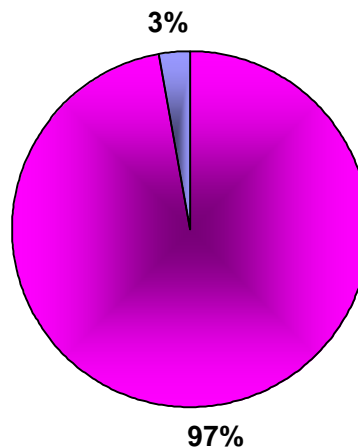
¿A QUIEN CORRESPONDE EL PAGO DE LA REMUNERACIÓN POR LA COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ?

RESPUESTA	No.	%
VENDEDOR	34	97%
OTRA	1	3%
COMPRADOR	0	0%
TOTAL	35	100%

Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

GRÁFICO 3

CORRESPONDENCIA DEL PAGO DE REMUNERACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ. (%)



Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

Del total de personas encuestadas que fijan el 3% de remuneración, por facilitar la compraventa de un bien raíz cuando se realiza el negocio, el 37% afirman que desde hace 6 a 10 años cobran esta remuneración (ver cuadro 5).

CUADRO 5

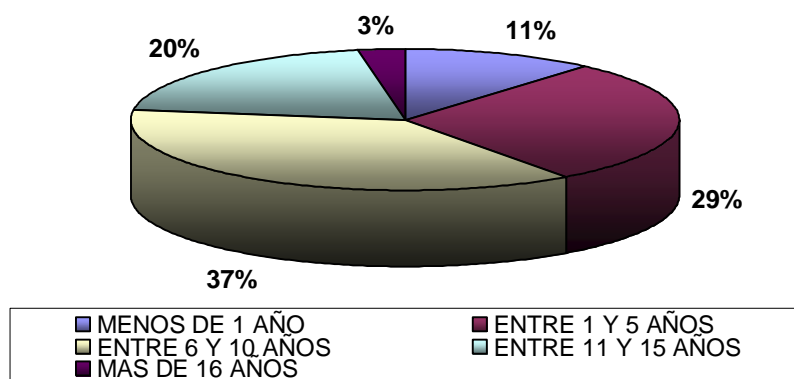
¿HACE CUANTO TIEMPO FIJA UN PORCENTAJE DEL 3% DEL VALOR DEL INMUEBLE, COMO REMUNERACION POR LA COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ?

RESPUESTA	No.	%
MENOS DE 1 AÑO	4	11%
ENTRE 1 Y 5 AÑOS	10	29%
ENTRE 6 Y 10 AÑOS	13	37%
ENTRE 11 Y 15 AÑOS	7	20%
MAS DE 16 AÑOS	1	3%
TOTAL	35	100%

Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

GRÁFICO 4

TIEMPO QUE LLEVA FIJANDO ESTÉ PORCENTAJE EN LA REMUNERACIÓN (%)



Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

4.4. OBLIGATORIEDAD

El 77% de personas encuestadas que fijan el 3% de remuneración por facilitar la compraventa de un bien raíz, consideran que se hace obligatoria siempre que hay lugar a la compraventa de un bien raíz (ver cuadro 6).

CUADRO 6

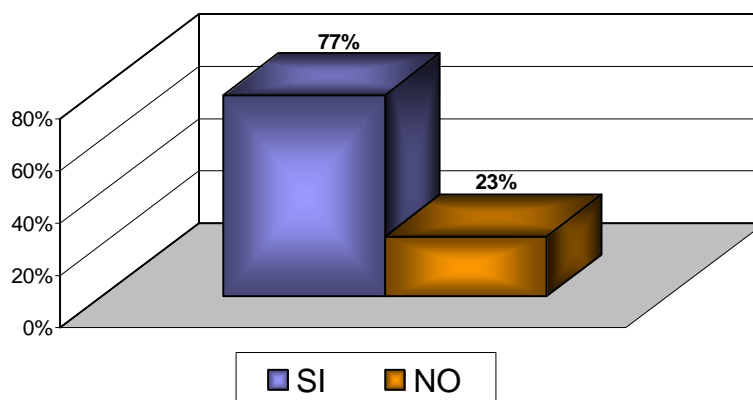
¿SIEMPRE QUE REALIZA LA COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ FIJA UN PORCENTAJE DE REMUNERACIÓN DEL 3% SOBRE EL VALOR DEL INMUEBLE, CREE QUE ES OBLIGATORIA?

RESPUESTA	No.	%
SI	27	77%
NO	8	23%
TOTAL	35	100%

Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

GRÁFICO 5

OBLIGATORIEDAD EN EL PAGO DE LA REMUNERACIÓN DE COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ EN UN PORCENTAJE DEL 3%



Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

4.5. VIGENCIA

En la actualidad se paga una remuneración del 3% sobre el valor del inmueble en la compraventa de un bien raíz, esto lo confirman el 97% de los comisionistas e inmobiliarias consultadas (ver cuadro 7).

CUADRO 7

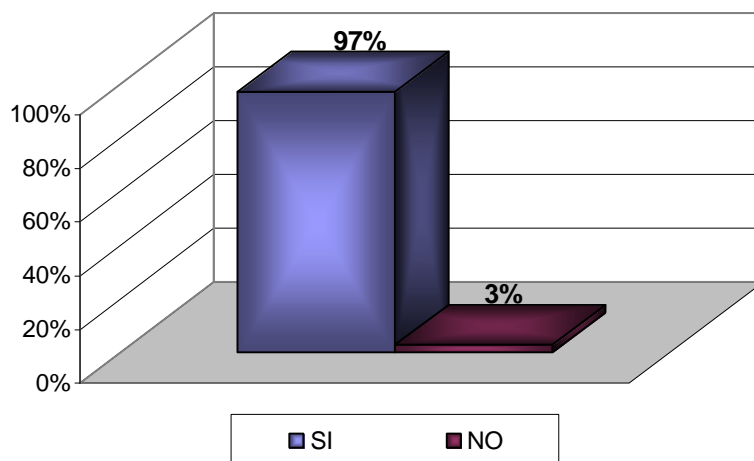
¿CONSIDERA QUE PAGAR UNA REMUNERACIÓN DEL 3% SOBRE EL VALOR DEL INMUEBLE EN LA COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ SE ENCUENTRA VIGENTE?

RESPUESTA	No.	%
SI	34	97%
NO	1	3%
TOTAL	35	100%

Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

GRÁFICO 6

VIGENCIA EN EL PAGO DE LA REMUNERACIÓN DE COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ EN UN PORCENTAJE DEL 3%



Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

4.6. PUBLICIDAD

Entre los corredores e inmobiliarias de la ciudad de San Juan de Pasto, es conocido que se fije una remuneración del 3% sobre el valor del inmueble en la compraventa de un bien raíz. Puesto que el 97% de los corredores e inmobiliarias consideran que es una práctica conocida y utilizada en el sector (ver cuadro 8).

CUADRO 8

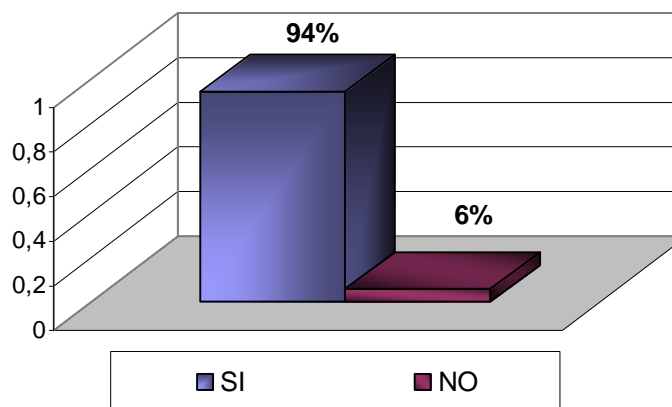
¿CONSIDERA QUE PAGAR EL 3% SOBRE EL VALOR DEL BIEN COMO REMUNERACIÓN POR LA INTERVENCIÓN EN LA COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ ES UNA PRÁCTICA CONOCIDA Y UTILIZADA DENTRO DEL SECTOR?

RESPUESTA	No.	%
SI	34	97%
NO	1	3%
TOTAL	35	100%

Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

GRÁFICO 7

CONOCIMIENTO Y PRÁCTICA DE LA REMUNERACIÓN DE COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ EN UN PORCENTAJE DEL 3%



Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

4.7. CONFORME AL DERECHO

El total de los corredores e inmobiliarias de la ciudad de San Juan de Pasto encuestadas, consideran que fijar una remuneración del 3% sobre el valor del inmueble en la compraventa de un bien raíz cuando se realiza el negocio, no es contraria a la ley (ver cuadro 9).

CUADRO 9.

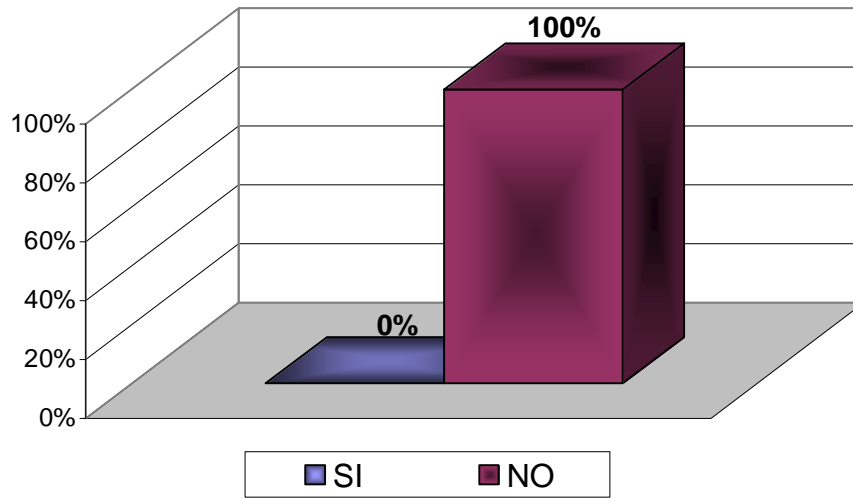
8. ¿CREE QUE FIJAR UNA REMUNERACIÓN DEL 3% SOBRE EL VALOR DEL INMUEBLE EN LA COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ VA EN CONTRAVÍA DE LA LEY O ESTÀ POR FUERA DE LA LEY?

RESPUESTA	No.	%
SI	0	0%
NO	35	100%
TOTAL	35	100%

Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

GRÁFICO 8

CONFORMIDAD AL DE RECHO EN EL PAGO DE LA REMUNERACIÓN DE COMPRAVENTA DE UN BIEN RAÍZ EN UN PORCENTAJE DEL 3%



Fuente: La presente investigación. Cámara de Comercio de Pasto. Septiembre 2005

CONCLUSIONES

- ✓ El análisis y validación de las encuestas requiere la elaboración de un informe estadístico en el cual se debe verificar, entre otros aspectos que las preguntas relacionadas con los requisitos exigidos para la costumbre mercantil (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad, conforme al derecho y vigencia), arrojen un porcentaje mínimo del 70% de respuestas afirmativas. En este caso, los resultados fueron los siguientes:

Uniformidad	81%
Reiteración	97%
Obligatoriedad	77%
Publicidad	97%
Vigencia	97%
Conforme al Derecho	100%

- ✓ Como se puede observar, cada uno de los criterios adoptados en la metodología arroja un porcentaje superior al 70% de respuestas afirmativas, por lo que se concluye que en la ciudad de San Juan de Pasto, la remuneración que se acostumbra pagar al comisionista por su intermediación en un contrato de compraventa de un bien inmueble, es del 3% sobre el valor del bien raíz.

La costumbre mercantil REMUNERACIÓN POR LA INTERMEDIACIÓN EN LA COMPRA DE BIENES INMUEBLES EN LA CIUDAD DE PASTO, se certificó mediante resolución No. 0685 del 25 de mayo de 2006, emanada de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Pasto en uso de sus atribuciones legales y estatutarias.