

ECONOMIST & JURIST



Eduardo Rodríguez de Brujón y Fernández

Socio director de Quercus-Superbia Juridico, miembro de
Legal Touch y profesor de ISDE.

El contrato de arras en un caso real

La vendedora acudió a la “*inmobiliaria*” para hacerles saber que no podía vender el inmueble por causas ajenas a su voluntad y que daba por rescindido el contrato de señal devolviendo el importe de la señal

Somos conscientes de un problema recurrente y que ha dado lugar a que desarrollemos este opúsculo que va a intentar aclarar la **controversia que surge en torno a los contratos de señal que los compradores y vendedores de inmuebles firman entre ellos**, propiciados y redactados por los “*chiringuitos inmobiliarios*” que están pululando por las grandes ciudades, muchos de ellos rotulando, en los letreros de los locales que alquilan situados a pie de calle, el nombre de franquicias inmobiliarias más o menos populares y conocidas, tras las cuales sólo se esconden pequeñas sociedades limitadas franquiciadas, sin experiencia, con empleados y comerciales sin formación alguna en el **mercado inmobiliario** y mucho menos con conocimiento en la redacción de documentos contractuales o en el asesoramiento a los clientes interesados en la compra venta de los inmuebles con los que estas empresas hacen de intermediarios.

El supuesto de hecho es curioso en su génesis y desarrollo, pero da a lugar a meditar sobre los métodos que se utilizan por parte del personal de estas “**inmobiliarias**” para cerrar las operaciones que caen en sus manos, utilizando contratos de encargo ...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |