

16 de diciembre de 2025

¿SEÑA O RESERVA? ¿SON LO MISMO?

En muchas operaciones inmobiliarias, compradores y vendedores confían en textos defectuosos.

La sentencia que comentaremos hoy¹ está pobremente redactada y mal puntuada, por lo que no es fácil reconstruir qué fue exactamente lo que pasó... y entender sus fundamentos con claridad.

Según parece, Pablo tenía interés en comprar un departamento. Ubicó uno que satisfacía sus necesidades y se puso en contacto con la agencia inmobiliaria, Más Tres SRL, que tenía la respectiva autorización de venta de los propietarios.

La agencia le pidió firmar un documento que literalmente decía: “*la presente reserva se realiza a referéndum de la aprobación del propietario, determinándose que el precio total de la operación será de dólares estadounidenses ciento noventa mil dólares U\$S 190.000 pagaderos de la siguiente manera: en efectivo, siendo a cargo exclusivo del comprador los gastos que origine la transferencia de la misma. La presente reserva será válida hasta dentro de los 45 días en que se firmará el o la [sic] corres-*

pondiente escritura del inmueble en las condiciones previstas en la presente. El reservante se compromete a concurrir a la firma de la escritura. La no concurrencia del mismo ocasionará la pérdida de la suma de dinero entregada en este acto interviene en la operación Mas Tres S.R.L., quien percibirá en concepto de honorarios pactados [...]. Si el reservante no concurre al lugar y fecha fijados o concurriendo se niega a firmar la escritura perderá sin derecho alguno la suma de dinero entregada en este acto, siendo la mora en forma automática. Esta cláusula se pacta como sanción penal a favor de Más Tres S.R.L. y perjuicios que le produce la incomparecencia del reservante.” Al final estaba agregado a mano: “*P.D. Ad referéndum del crédito bancario. Se entrega copia de título, reglamento de copropiedad y planos de superficie”.*

Pablo entonces comenzó los trámites para obtener un crédito bancario y entregó cinco mil dólares a la agencia, convencido de que esa entrega consistía en una seña (o también “señal” o “arras” en la nomenclatura jurídica).

Según la ley, la entrega de una seña *se interpreta como confirmatoria del acto, excepto que las partes convengan la facultad de arrepentirse; en tal caso, quien entregó la se-*

¹ In re “Diluch c. Más Tres SRL”, CNCiv (I), 25 marzo 2025; exp. CIV 032129/2018/CA001; *Boletín de Jurisprudencia ARG* 50/2025; https://jurisprudenciaarg.com/fallos/936252-diluch-pablo-armando-c-mas-tres-srl-y-otros-s-danos-y-perjuicios?utm_source=Icommarketing&utm_medium=email&utm_content=1st&utm_campaign=aC

ña la pierde en beneficio de la otra y quien la recibió, debe restituirla doblada.

Para Pablo estaba clarísimo que, si los vendedores se arrepentían y no concluían la operación, el dinero que él había entregado le sería devuelto, más otro tanto. (Seguramente también debe haber tenido en claro que si era él quien se arrepentía, perdería la seña).

La compraventa del inmueble no pudo llevarse a cabo. Pablo exigió entonces a la agencia la devolución de los cinco mil dólares entregados, más otros tantos en función del arrepentimiento de los vendedores.

Como no logró obtener ese dinero, demandó tanto a los vendedores como a Más Tres. Pero su demanda contra aquéllos fue rechazada. El juez de primera instancia sólo le reconoció el derecho a cobrar una pequeña indemnización por el daño moral sufrido, a cargo de la agencia.

Pablo apeló. (También lo hizo la propietaria de la agencia pero no resulta relevante a los efectos de nuestro comentario).

La Cámara de Apelaciones confirmó la decisión de primera instancia, pues no encontró “en los documentos firmados por las partes una cláusula expresa que [estableciera] el derecho de Pablo a cobrar el doble de la suma que había entregado al momento de realizar la oferta de compra del inmueble si los vendedores desistían de la operación”.

El tribunal estableció que quien fue responsable de que la operación no se llevara a cabo fue la agencia inmobiliaria.

En efecto: ésta nunca dijo a Pablo que la operación estaba supeditada a la condición de que los vendedores pudieran adquirir otro inmueble. Y éstos tampoco sabían “del estado avanzado de la operación de compra, de la aprobación del crédito bancario a [Pablo] para la adquisición de ese inmueble, de la desig-

nación del escribano y de la confección del estudio de títulos”, de lo que sí tenía pleno conocimiento la agencia.

Por eso, el tribunal dejó en claro que “la responsabilidad de la inmobiliaria era incuestionable, dado que no ofreció la información correcta ni advirtió de manera adecuada a cada parte interviniente en la negociación sobre las condiciones necesarias para poder llevar adelante la operación exitosamente.”.

Para fundar su decisión, impelido por una ineludible vocación docente, el tribunal incluyó en su sentencia una larga explicación acerca de la naturaleza del vínculo jurídico entre los vendedores y la agencia, al que identificó como un contrato de corretaje, bajo el cual “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”.

Por si no quedara claro, el tribunal reiteró que ese contrato “tiene lugar cuando el corredor promete desplegar la actividad o el comportamiento necesario para buscar y acercar la o las personas interesadas en la conclusión del contrato proyectado por el comitente, a cambio de una contraprestación de dinero. Localizada esa persona o cosa, o ambas, el corredor transmite la propuesta, y si ella es aceptada pone en contacto a las partes, quienes perfeccionan el contrato directa y personalmente”.

Añadió que “nace allí el segundo estadio de la relación de corretaje, del cual surgirá el derecho del corredor a cobrar su comisión”.

En el caso, el tribunal entendió que la entrega de dinero hecha por Pablo a la agencia no constituía una seña sino una reserva.

Para llegar a esa conclusión, los jueces escribieron algo así como un breve manual de la

práctica inmobiliaria argentina, del que extraemos algunos párrafos.

Así, recordaron que “la seña es aquello que se entrega por una parte a la otra, en virtud de una cláusula accidental de un contrato bilateral, con la finalidad de facultar –a uno o ambos contratantes– la resolución por voluntad unilateral de una de las partes (arrepentimiento) –especie penitencial– o con la finalidad de confirmar el contrato (como cumplimiento o principio de ejecución del mismo) –especie confirmatoria–”.

“Por otra parte”, agregaron, “es una realidad que en algunos ámbitos de la vida empresarial y, particularmente, en los negocios de índole inmobiliaria, es muy frecuente que los interesados extiendan, en la etapa de negociaciones, un documento denominado ‘reserva’, que mantiene con la seña claras diferencias, aunque en ocasiones se lo pretenda confundir con ésta”.

“En la práctica inmobiliaria”, continúa la decisión, “especialmente cuando intervienen corredores de bienes raíces, se ha difundido masivamente ese instrumento que recibe indistintamente el nombre de reserva, reserva de compra o reserva de compra inmobiliaria. A veces también se alude a ella como seña, contrato de reserva o ‘pre-boleto’”.

El tribunal explicó que “se encuentra discutido en doctrina y jurisprudencia, como casi todo parece serlo en la negociación inmobiliaria, qué se entiende por reserva y cuáles son sus efectos. Precisamente por ello, en virtud de la multiplicidad de variantes que una reserva puede asumir en la práctica negocial y de las diferentes acepciones que ella tiene en la doctrina y en la jurisprudencia, conviene también afirmar que en esta materia no es aconsejable fijar reglas estrictas y predeterminadas, dado que en cada caso habrá que examinar cuál fue la auténtica intención de las partes y con ella des-

entrañar la verdadera naturaleza de la reserva”.

“Hay sin embargo un aspecto que, más allá de las variantes que la figura pueda exhibir, siempre está presente y es lo que anima al reservante a concretarla, constituido por el hecho de que el inmueble deja de ser ofrecido para la venta” pues “el único objetivo [de la reserva] es asegurar por un tiempo determinado el bien sobre el cual se tendrá prioridad”.

“En el momento de la suscripción de la reserva normalmente se entrega una suma de dinero a la inmobiliaria corredora, a fin de garantizar la seriedad de la propuesta. Vencido el plazo durante el cual el corredor retira el inmueble de la venta al público sin que la oferta sea aceptada, se entiende que la misma ha sido rechazada, y se debe, por tanto, restituir el importe al oferente. Si el oferente desiste de su propuesta, pierde a favor de la inmobiliaria el dinero dejado como garantía”.

El tribunal destacó un detalle importante: “la reserva es recibida por el corredor inmobiliario siempre y cuando se haya encontrado facultado para realizar dicho acto en la autorización de comercialización o de venta que el comitente le haya previamente extendido, lo que es práctica masiva en materia inmobiliaria”.

Y aquí aparece la clave del asunto: “Ello no significa que, al momento de receptor la reserva, la inmobiliaria actúe en nombre y representación del comitente, ya que al recibir una reserva, la inmobiliaria interviene por sí misma, ejerciendo acto de corretaje”.

“La reserva siempre se formula *ad referendum* del comitente/propietario, es decir, ella y sus términos quedan sujetos a la expresa conformidad y aprobación de aquél, que de-

berá producirse dentro del plazo de su vigencia”.

“Es frecuente que el instrumento de reserva contenga el compromiso del reservante de notificarse de la conformidad del comitente, en caso de que ella se verifique, y que se obligue a comparecer a las oficinas de la inmobiliaria dentro de un escaso plazo de tiempo desde la aprobación emitida por aquél”.

“Usualmente, la aceptación del comitente se recaba primero en forma verbal por parte del corredor para, posteriormente, documentarse por escrito. El documento que la instrumenta recibe precisamente el nombre de conformidad de reserva. En algunas ocasiones, no obstante, la aceptación del propietario se refleja en el propio documento de reserva. En la conformidad de reserva el comitente/propietario manifiesta su expresa conformidad con la oferta y demás términos propuestos por el reservante y, además, asume la obligación frente al agente intermediario de comparecer un día y hora determinados para suscribir el boleto de compraventa o el instrumento contractual definitivo que corresponda, en el lugar que libremente se pacte, que generalmente es la oficina o local donde funciona la agencia inmobiliaria. Para completar el circuito oferta-aceptación-comunicación de la aceptación, también es habitual en la práctica inmobiliaria que se exija al tercero reservante/oferente que concurra a las oficinas de la inmobiliaria a notificarse por escrito de la conformidad-aceptación realizada por el comitente dentro de un plazo exiguo fijado al efecto, computado desde que la conformidad se hubiera materializado”.

“La notificación al reservante se instrumenta en un simple formulario pre-redactado por la inmobiliaria, donde se deja constancia expresa del conocimiento que el ofertante tuvo

de la aceptación del comitente y en el cual se ratifica íntegramente el contenido de las propuestas inicialmente formuladas en la reserva-oferta”.

Este complejo entramado lleva, según la sentencia, a “la necesidad de estudiar los matices de cada supuesto concreto, tratando de desentrañar cuál fue la intención de las partes, o sea, qué quisieron hacer éstas. En definitiva, un problema de interpretación, que destaca una vez más su importancia. Interpretación en la que debe tenerse presente, siempre, el principio rector de la autonomía de la voluntad, que enmarcado por la buena fe y las limitaciones que imponen la moral y las buenas costumbres y el orden público, determina que deba buscarse en toda relación jurídica, precisamente, la verdadera intención de las partes y la finalidad que tuvieron en mira, lo cual permitirá resolver las situaciones dudosas”.

Finalmente los jueces señalaron cuáles eran las diferencias entre la seña y la reserva: “(1) la seña se encuentra prevista en el ordenamiento nacional, mientras que la reserva, con esa designación, no posee tratamiento legal; (2) la seña es aplicable a todos los negocios, mientras que la reserva se aplica mayormente, aunque no exclusivamente, en el ámbito inmobiliario; (3) la seña es un negocio bilateral, mientras que la reserva es acto unilateral; (4) la reserva es, en la generalidad de los casos, una oferta en los términos del Código Civil y Comercial y queda sometida a su régimen, lo cual no es predicable respecto de las arras; (5) los efectos jurídicos de ambas figuras son variados: mientras la señal implica la confirmación del acto celebrado o en vías de gestación, la reserva es un acto que siempre corresponde a la etapa de formación del negocio; (6) si la señal se hubiera pactado con carácter penitencial, los efectos del arrepentimiento son diversos a los derivados del desistimiento de

la reserva; (7) los montos de la seña y de la reserva varían, ya que la primera es generalmente de mayor valor que la segunda”.

Como conclusión de esta larga explicación, los jueces opinaron que el documento firmado por Pablo, de acuerdo a su contenido, constituía “una reserva de compra y no una seña [pues] no encaja en el Código Civil y Comercial dada la diversa finalidad que ostenta, y porque no integra un contrato –en el caso, de compraventa–, ya concertado. [...]. A lo que se suma que la suma [sic] fue entregada al corredor y no a los vendedores, así como el destino de aquélla para el caso de que al reservante no concurriera a escriturar”.

En consecuencia, dijo el tribunal, “no corresponde darle a la reserva mayor entidad que la que posee, por cuanto sólo se redujo a comprometer la indisponibilidad del inmueble por un período de tiempo, y no es equivalente a la seña en la cualidad de dar al contrato principio de ejecución, por lo que la frustración de la operación no puede generar otra consecuencia que no sea la devolución del importe otorgado en tal concepto”.

En función de eso, la Cámara entendió que la reserva estaba “fuera de la figura de la seña regulada por la ley y emplazada en el ámbito de una “reserva” [sic], que carece de regulación legal”.

Por lo tanto, Pablo no podía reclamar que la supuesta seña le fuera devuelta doblada, pues “no existía en los documentos firmados, en particular en la referida reserva que [Pablo] conviniera con el corredor, una cláusula expresa que contemple su derecho a cobrar el doble de la suma que había entregado al momento de realizar la oferta de compra del inmueble para el caso de que los vendedores no se avinieran a celebrar el contrato de compraventa en cuestión”.

Pablo debió contentarse con la devolución de sus cinco mil dólares y la agencia fue obligada a indemnizarlo con una suma ínfima, por el daño moral sufrido como consecuencia de la falta de entrega de información precisa y completa.

Si bien la solución, a simple vista, parece algo injusta, la Cámara tuvo en cuenta que cuando le fueron devueltos sus cinco mil dólares, Pablo firmó una nota que decía “Por medio de la presente se reintegra el importe de Dólares Cinco Mil (U\$S 5.000) de reserva de fecha 29/6/17 del inmueble sito en la calle [...] sin más nada que reclamar de mi parte con respecto a la reserva de la suma entregada”.

¡Cuidado con lo que se firma! ¡Y atención a lo que se reclama ante los tribunales! A veces conviene consultar a un abogado.

* * *

***Dos Minutos de Doctrina* es una publicación gratuita de Negri & Pueyrredon Abogados como servicio a sus clientes y amigos.**

No tiene por objeto prestar asesoramiento legal sobre tema alguno.

Director responsable: Juan Javier Negri.

Más información sobre nuestros servicios puede obtenerse llamando al (54-11) 5556-8000 o por correo electrónico a np@negri.com.ar

ISSN 3072-9173

[para ver números anteriores haga click acá](#)