



ESTUDIO COSTUMBRE MERCANTIL

COMISIÓN DE VENTA EN BIENES INMUEBLES URBANOS Y CUÁL ES SU PORCENTAJE DE PAGO

30 DE AGOSTO 2025

CÁMARA DE COMERCIO DE SAN JOSÉ



**CAMARA DE COMERCIO
SAN JOSE**

**CÁMARA DE COMERCIO DE SAN JOSÉ
ESTUDIO COSTUMBRE MERCANTIL**

**COMISIÓN DE VENTA EN BIENES INMUEBLES URBANOS Y CUÁL ES SU
PORCENTAJE DE PAGO**



CÁMARA DE COMERCIO
SAN JOSÉ

Espíritu Empresarial para la Construcción Regional

Guaviare, agosto 2025

Carrera 22 #11-56 San José del Guaviare; tel (098) 5 84 17 00 - 3123500368

E-mail: correo@camarasanjose.org.co

Web: www.camarasanjose.org.co

ESTUDIO COSTUMBRE MERCANTIL COMISIÓN DE VENTA EN BIENES INMUEBLES URBANOS Y CUÁL ES SU PORCENTAJE DE PAGO

Cámara de Comercio de San José

FRANF HELVER GARZON LOZANO

Presidente Ejecutivo

KELLY MENDOZA CORONADO

Directora de Registro Público

Editor

ÁLVARO BEJARANO LADINO

Director de Competitividad y Desarrollo Regional

MARÍA ARGENIS TORRES RESTREPO

Directora de Administrativa y Financiera

Editor

HECTOR ALEXANDER SOLANO GONZALEZ

Autor

Publicación

agosto, 2025

Espíritu Empresarial para la Construcción Regional

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
OBJETIVO GENERAL	5
OBJETIVOS ESPECIFICOS	5
1.0 COSTUMBRE MERCANTIL	5
1.1 DEFINICION	5
1.2 REQUISITOS EXIGIDOS POR EL CÓDIGO DE COMERCIO PARA QUE UNA COSTUMBRE MERCANTIL SEA VÁLIDA	5
2.0 PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO	6
2.1 Definición del tema a investigar:	6
2.2 Tipo de Estudio:	6
2.3 Metodología utilizada	6
2.4 Delimitación de la población:	6
2.5 Identificación del grupo de estudio y las necesidades de información:	6
2.6 Muestra:	6
3.0 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN	7
3.1 VALIDACIÓN DEL PERFIL	8
3.2 INTRODUCTORIA	9
3.3 UNIFORMIDAD	9
3.4 REITERACIÓN	11
3.5 OBLIGATORIEDAD	12
3.6 PUBLICIDAD	13
3.7 VIGENCIA	13
CONCLUSIONES	14
ANEXO 1	15

INTRODUCCIÓN

El presente documento tiene como objetivo evidenciar el resultado de la investigación realizada por la Cámara de Comercio de San José referente al estudio en el casco urbano del municipio de San José del Guaviare a fin de establecer para la vigencia 2025 si existe costumbre mercantil sobre la comisión de venta en bienes inmuebles urbanos y cuál es su porcentaje de pago.

Como lo establecen las funciones atribuidas por mandato legal a las Cámaras de Comercio, entre estas encontramos la de recopilar y certificar las costumbres mercantiles en sus áreas de influencia, función señalada en el Código de Comercio de 1971 y posteriormente en el Decreto 898 del 2002. En este sentido, la costumbre mercantil se entiende como un uso comercial vigente que se repite durante un periodo y en un determinado territorio; permitiendo interpretar y subsanar los vacíos del sistema jurídico en materia mercantil y aquellos que no fueron acordados por las partes del negocio o contrato comercial.



CAMARA DE COMERCIO
SAN JOSE

Espíritu Empresarial para la Construcción Regional

OBJETIVO GENERAL

Generar los lineamientos necesarios para Certificar una costumbre mercantil llamada "COMISIÓN DE VENTA EN BIENES INMUEBLES URBANOS", en el municipio de San José del Guaviare; de manera que permita satisfacer los requerimientos técnicos derivados del Art. 3 de Código de Comercio.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Verificar que la costumbre mercantil antes descrita cumpla con los requisitos legales exigidos por el código del comercio.
- Ofrecer seguridad jurídica frente a un tema incierto en materia mercantil.
- Determinar el porcentaje que se paga por comisión de venta en bienes inmuebles urbanos.

1.0 COSTUMBRE MERCANTIL

1.1 DEFINICION

La costumbre mercantil se define como un conjunto de usos o prácticas que realizan los comerciantes y que cumplen con los requisitos exigidos por el Código de Comercio para adquirir tal denominación.

De acuerdo con el Artículo 3º del Código del Comercio, la Costumbre Mercantil tiene la misma fuerza que la Ley Comercial, siempre y cuando ésta no resulte contraria de ninguna manera; sea uniforme, reiterada y de conocimiento Público.

1.2 REQUISITOS EXIGIDOS POR EL CÓDIGO DE COMERCIO PARA QUE UNA COSTUMBRE MERCANTIL SEA VÁLIDA

- **Uniformidad:** Los hechos que constituyen costumbre deben ser ejecutados de igual manera por el sector económico o grupo que realiza la práctica.
- **Reiteración:** La práctica o uso debe repetirse por un cierto tiempo, es decir, debe ser constante y no simplemente transitoria o esporádica.
- **Obligatoriedad:** La costumbre mercantil debe considerarse obligatoria por quienes la practican.

Carrera 22 #11-56 San José del Guaviare; tel (098) 5 84 17 00 - 3123500368

E-mail: correo@camarasanjose.org.co

Web: www.camarasanjose.org.co

- **Publicidad:** La costumbre mercantil debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican.
- **Vigencia:** La costumbre mercantil se debe estar practicando en la actualidad.
- **Conforme a derecho:** La costumbre no podrá en ningún caso ser contraria a la ley.
- **Materia mercantil:** la costumbre debe referirse a prácticas comerciales.

2.0 PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO

2.1 Definición del tema a investigar:

Determinar si existe para la vigencia 2025 la costumbre mercantil sobre la comisión de venta en bienes inmuebles urbanos y cuál es su porcentaje de pago.

2.2 Tipo de Estudio:

Descriptivo cuantitativo

2.3 Metodología utilizada

Encuesta estructurada con aplicación personal y/o telefónica

2.4 Delimitación de la población:

Personas naturales y jurídicas dedicadas al negocio de la finca raíz, inmobiliarias, registradas en la cámara de comercio de San José con domicilio en el área urbana de la ciudad de San José. (según la base de datos de la Cámara de Comercio se encuentran registradas 85 personas naturales y jurídicas).

2.5 Identificación del grupo de estudio y las necesidades de información:

Para la realización del estudio se requiere la información con los datos de contacto, de las personas naturales y jurídicas matriculadas en la Cámara de Comercio de San José, dedicadas a la actividad inmobiliaria o que tienen en sus actividades económicas el negocio de la finca raíz, ubicadas en el área urbana de San José del Guaviare.

Con esta información se procederá a realizar un primer filtro identificando aquellas personas naturales y jurídicas que manifiestan dedicarse a la actividad objeto de estudio.

2.6 Muestra:

El diseño muestral es no probabilístico consecutivo. No probabilístico porque no existe un registro unificado de comerciantes que hayan celebrado este tipo de contratos, por lo que se desconoce el marco poblacional; y consecutivo porque se intenta incluir a todos los sujetos accesibles para la entidad investigadora.

Carrera 22 #11-56 San José del Guaviare; tel (098) 5 84 17 00 - 3123500368

E-mail: correo@camarasanjose.org.co

Web: www.camarasanjose.org.co

Para lograrlo, la muestra se seleccionará de la siguiente manera:

A través de llamadas telefónicas se invitará a las personas naturales y jurídicas matriculadas e inscritas en la entidad a participar en el estudio diligenciando una encuesta. Se parte de una base de datos de 85 registros de personas localizadas en el área urbana de San José del Guaviare, que reportaron como actividad principal los códigos CIIU correspondientes a actividades inmobiliarias o negocio de finca raíz.

Las personas que no contesten las llamadas se realizara una visita a la dirección reportada, con el ánimo de aplicar la primera pregunta de la encuesta al igual que a las personas que contesten:

¿Su empresa o usted como comerciante ha participado en compraventa de inmuebles?

Del total de personas que contesten afirmativamente se tomara como muestra representativa de más del 90% (negocios encuestados) de la muestra poblacional que se dedica a la actividad económica relacionada en la costumbre mercantil. Esto con el fin de verificar si la práctica estudiada reúne los requisitos de la costumbre exigidos por el código de comercio (introdutoria, uniformidad, vigencia, reiteración y publicidad).



3.0 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

El siguiente análisis pretende examinar las bases de datos suficientes para determinar si el tema investigado cumple con los requisitos legales para convertirse en una costumbre mercantil y poder ser certificada por esta cámara, sirviendo de apoyo para las relaciones mercantiles dentro de esta ciudad.

Se busco contacto con el 100% de las personas registradas en la cámara de comercio con las actividades relacionadas con la compra y venta de inmuebles o actividades inmobiliarias, no obstante, solo accedieron a responder la encuesta un total de 37, es de anotar que 9 de las personas que accedieron a responder la encuesta manifestaron no tener conocimiento de ese código en sus cámaras de comercio.

De los 37 comerciantes que accedieron a realizar la encuesta 19 manifestaron no haber participado en la compraventa de inmuebles, por lo tanto, no se continuo la encuesta con estas personas y se tuvo en cuenta para el estudio de acuerdo con la metodología los 18 comerciantes que respondieron afirmativamente a la primera pregunta como se puede observar en la validación de perfil es decir que se tuvo en cuenta al 100% de las personas que respondieron afirmativamente.

Carrera 22 #11-56 San José del Guaviare; tel (098) 5 84 17 00 - 3123500368

E-mail: correo@camarasanjose.org.co

Web: www.camarasanjose.org.co

3.1 VALIDACIÓN DEL PERFIL

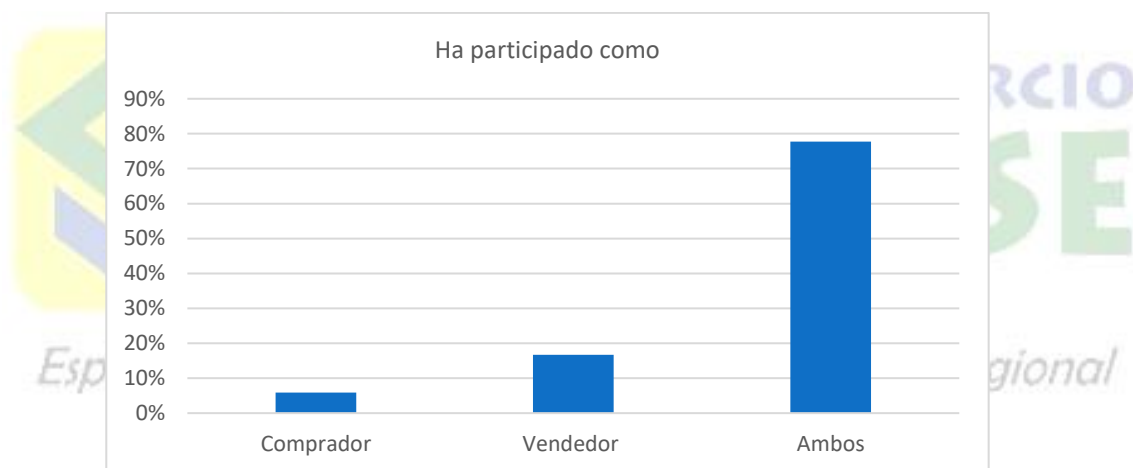
¿Su empresa o usted como comerciante ha participado en compraventa de inmuebles?

Característica	¿Su empresa o usted como comerciante ha participado en compraventa de inmuebles?			
Validación de Perfil	SI	%	NO	%
	18	49%	19	51%

VALIDACIÓN DEL PERFIL

Ha participado como

Característica	Ha participado como					
Validación de Perfil	Comprador	%	Vendedor	%	Ambos	%
	1	6%	3	17%	14	78%

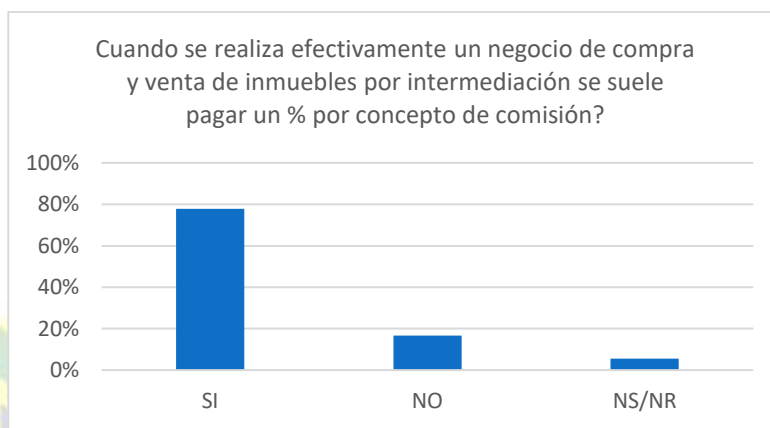


Como se puede observar en la pregunta numero 2 relacionada con la validación de perfil, el 78% de los encuestados ha participado como comprador y como vendedor de bienes inmuebles, mientras el 17% ha participado como vendedor y el 6% participa como comprador.

3.2 INTRODUCTORIA

Cuando se realiza efectivamente un negocio de compra y venta de inmuebles por intermediación se suele pagar un % por concepto de comisión?

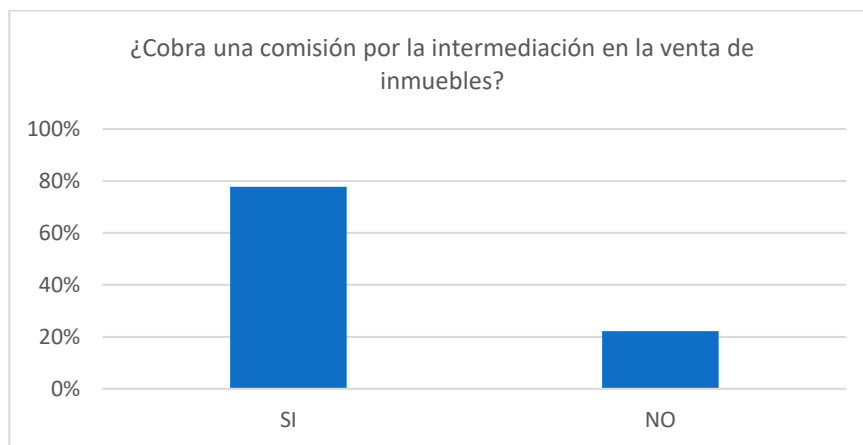
Característica	Cuando se realiza efectivamente un negocio de compra y venta de inmuebles por intermediación se suele pagar un % por concepto de comisión?					
INTRODUCTORIA	SI	%	NO	%	NS/NR	%
	14	78%	3	17%	1	6%



3.3 UNIFORMIDAD

¿Cobra una comisión por la intermediación en la venta de inmuebles?

Característica	¿Cobra una comisión por la intermediación en la venta de inmuebles?				
UNIFORMIDAD	SI	%	NO	%	NS/NR
	14	78%	4	22%	0



Carrera 22 #11-56 San José del Guaviare; tel (098) 5 84 17 00 - 3123500368

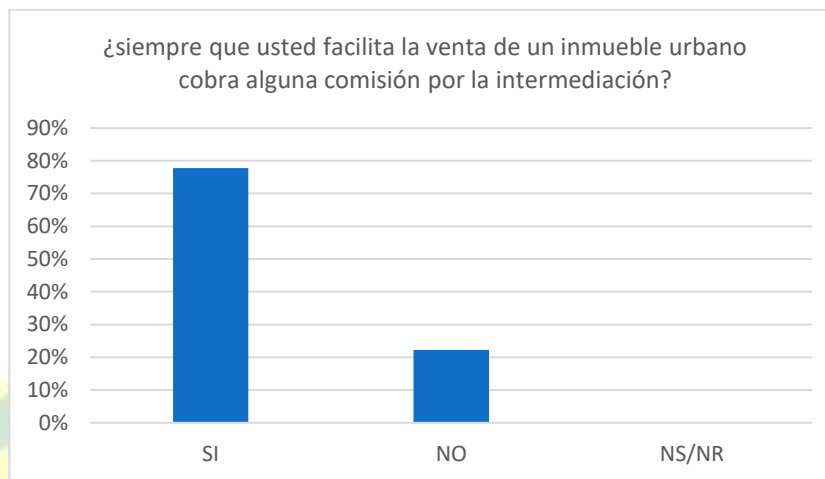
E-mail: correo@camarasanjose.org.co

Web: www.camarasanjose.org.co

UNIFORMIDAD

¿siempre que usted facilita la venta de un inmueble urbano cobra alguna comisión por la intermediación?

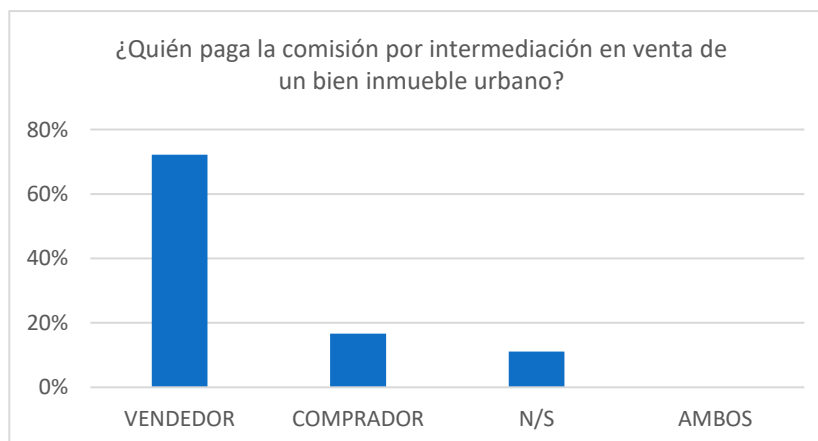
Característica	¿siempre que usted facilita la venta de un inmueble urbano cobra alguna comisión por la intermediación?				
UNIFORMIDAD	SI	%	NO	%	NS/NR
	14	78%	4	22%	0



UNIFORMIDAD

¿Quién paga la comisión por intermediación en venta de un bien inmueble urbano?

Característica	¿Quién paga la comisión por intermediación en venta de un bien inmueble urbano?						
UNIFORMIDAD	VENDEDOR	%	COMPRADOR	%	AMBOS	N/S	%
	13	72%	3	17%	0	2	11%



Carrera 22 #11-56 San José del Guaviare; tel (098) 5 84 17 00 - 3123500368

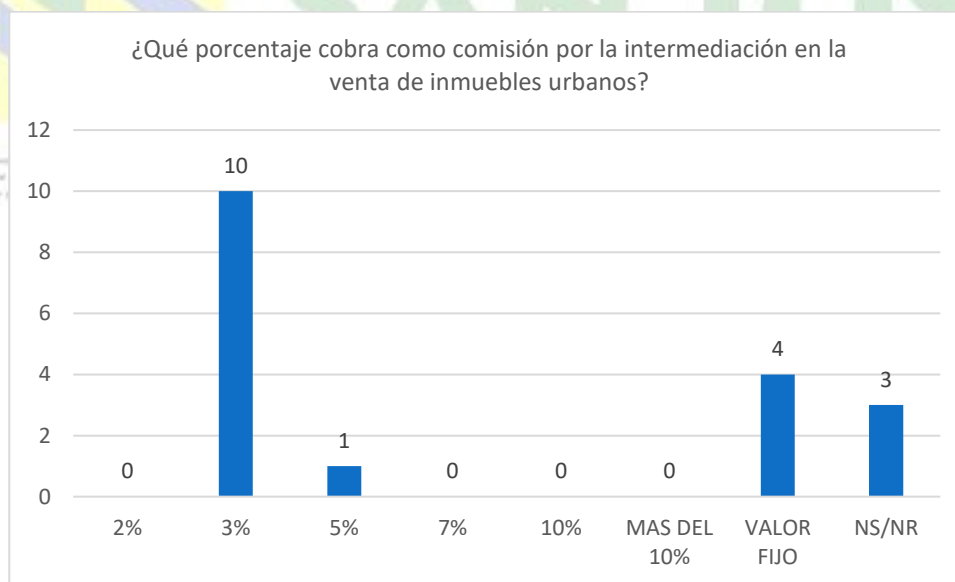
E-mail: correo@camarasanjose.org.co

Web: www.camarasanjose.org.co

3.4 REITERACIÓN

¿Qué porcentaje cobra como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos?

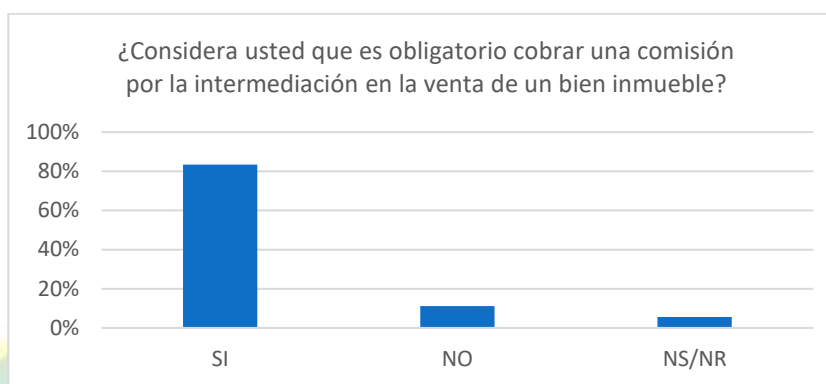
REITERACIÓN			
¿Qué porcentaje cobra como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos?	2%	Cantidad	0
		Porcentaje	0,00%
	3%	Cantidad	10
		Porcentaje	55,56%
	5%	Cantidad	1
		Porcentaje	5,56%
	7%	Cantidad	0
		Porcentaje	0,00%
	10%	Cantidad	0
		Porcentaje	0,00%
	MAS DEL 10%	Cantidad	0
		Porcentaje	0,00%
	VALOR FIJO	Cantidad	4
		Porcentaje	22,22%
	NS/NR	Cantidad	3
		Porcentaje	16,67%



3.5 OBLIGATORIEDAD

¿Considera usted que es obligatorio cobrar una comisión por la intermediación en la venta de un bien inmueble?

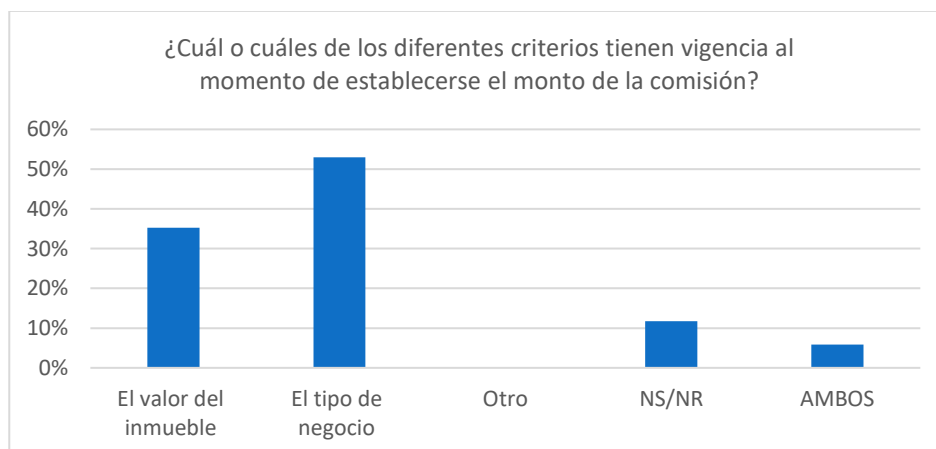
Característica	¿Considera usted que es obligatorio cobrar una comisión por la intermediación en la venta de un bien inmueble?					
OBLIGATORIEDAD	SI	%	NO	%	NS/NR	%
	15	83%	2	11%	1	6%



REITERACIÓN

¿Cuál o cuáles de los diferentes criterios tienen vigencia al momento de establecerse el monto de la comisión?

Característica	¿Cuál o cuáles de los diferentes criterios tienen vigencia al momento de establecerse el monto de la comisión?									
REITERACIÓN	El valor del inmueble	%	El tipo de negocio	%	Otro	%	NS/NR	%	AMBOS	%
	6	35%	9	53%	0	0%	2	12%	1	6%



Carrera 22 #11-56 San José del Guaviare; tel (098) 5 84 17 00 - 3123500368

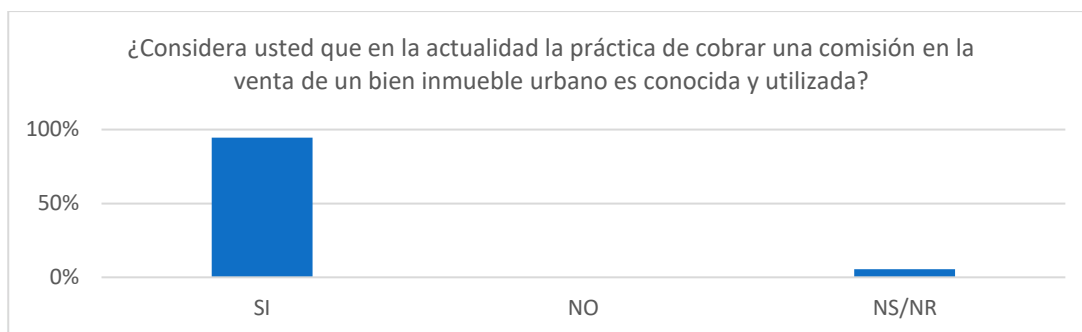
E-mail: correo@camarasanjose.org.co

Web: www.camarasanjose.org.co

3.6 PUBLICIDAD

¿Considera usted que en la actualidad la práctica de cobrar una comisión en la venta de un bien inmueble urbano es conocida y utilizada?

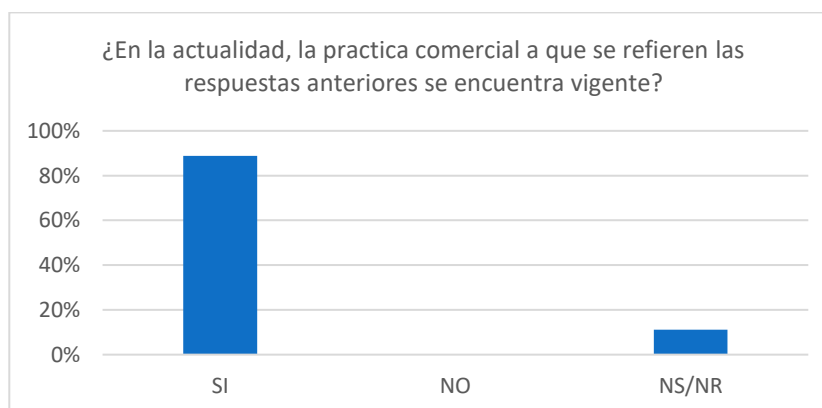
Característica	¿Considera usted que en la actualidad la práctica de cobrar una comisión en la venta de un bien inmueble urbano es conocida y utilizada?					
PUBLICIDAD	SI	%	NO	%	NS/NR	%
	17	94%	0	0%	1	6%



3.7 VIGENCIA

¿En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?

Característica	¿En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?					
VIGENCIA	SI	%	NO	%	NS/NR	%
	16	89%	0	0%	2	11%



Carrera 22 #11-56 San José del Guaviare; tel (098) 5 84 17 00 - 3123500368

E-mail: correo@camarasanjose.org.co

Web: www.camarasanjose.org.co

CONCLUSIONES

COMISIÓN DE VENTA EN BIENES INMUEBLES URBANOS Y CUÁL ES SU PORCENTAJE DE PAGO

CARACTERISTICAS	PORCENTAJE
INTRODUCTORIA	78%
UNIFORMIDAD	82%
REITERACIÓN	89%
OBLIGATORIEDAD	83%
VIGENCIA	89%
PUBLICIDAD	94%

De acuerdo con el Código de Comercio se establece que una costumbre mercantil para que sea válida debe cumplir con los criterios de uniformidad, vigencia, reiteración, obligatoriedad y publicidad y que cada uno de estos requisitos deben arrojar un 70% de respuestas afirmativas para declararse aprobada.

Como se puede observar en la anterior tabla, cada uno de los criterios adoptados en la metodología arroja un porcentaje superior al 70% de respuestas afirmativas. Por lo que se puede concluir que, de acuerdo con el estudio realizado, la información y datos recopilados en el municipio de San José del Guaviare existe la costumbre mercantil en el cobro de comisión por la venta en bienes inmuebles urbanos y que esta comisión es del 3%. Además, se concluye que la costumbre es conocida y utilizada en el municipio.

Espíritu Empresarial para la Construcción Regional

ANEXO 1

Estudio en el casco urbano del municipio de San José del Guaviare a fin de establecer para la vigencia 2025 si existe costumbre mercantil sobre la comisión de venta en bienes inmuebles urbanos y cuál es su porcentaje de pago

ENCUESTA

Nombre del Encuestado _____

Razón Social _____

1. PREGUNTA 1: validación del perfil

¿Su empresa o usted como comerciante ha participado en compraventa de inmuebles?

Sí _____

No _____ **Terminar encuesta**

2. PREGUNTA 2: validación del perfil

Ha participado como:

Comprador _____

Vendedor _____

Ambos _____

3. **INTRODUCTORIA**

Cuando se realiza efectivamente un negocio de compra y venta de inmuebles por intermediación se suele pagar un % por concepto de comisión?

Si _____

No _____

Ns/Nr _____

4. **UNIFORMIDAD**

¿Cobra una comisión por la intermediación en la venta de inmuebles?

Si _____

No _____

5. **UNIFORMIDAD**

¿siempre que usted facilita la venta de un inmueble urbano cobra alguna comisión por la intermediación?

Si _____

No _____

6. **UNIFORMIDAD**

¿Quién paga la comisión por intermediación en venta de un bien inmueble urbano?

El vendedor _____

El comprador _____

Ambos _____

7. **REITERACIÓN**

¿Qué porcentaje cobra como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos?

2% _____

3% _____

5% _____

7% _____

10% _____

Mas del 10% _____

8. **OBLIGATORIEDAD**

¿Considera usted que es obligatorio cobrar una comisión por la intermediación en la venta de un bien inmueble?

Si _____

No _____

9. REITERACIÓN

¿Cuál o cuáles de los diferentes criterios tienen vigencia al momento de establecerse el monto de la comisión?

El valor del inmueble _____

El tipo de negocio _____

Otro _____

10. PUBLICIDAD

¿Considera usted que en la actualidad la práctica de cobrar una comisión en la venta de un bien inmueble urbano es conocida y utilizada?

Si _____

No _____

11. VIGENCIA

¿En la actualidad, la practica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?

Si _____

No _____



CAMARA DE COMERCIO
SAN JOSE

Espíritu Empresarial para la Construcción Regional