

DICTAMEN JURÍDICO

CASO PRÁCTICO MULTIDISCIPLINAL



M^a Carmen Moreno Jiménez-Ortiz

(MUAP) Master de Acceso a la Abogacía y la Procura

Especialidad en Relaciones Jurídico-Privadas

Diciembre 2024





INFORME EJECUTIVO

El presente dictamen jurídico tiene como objetivo principal analizar las alternativas legales y fiscales relacionadas con la adquisición del complejo inmobiliario situado en la zona 22@ de Barcelona, promovido por Metalia Capital S.L., para el cliente Grupo Española de Oficinas. Se abordan las ventajas y desventajas de realizar la compra directa de los edificios o indirecta mediante la adquisición de las participaciones de las sociedades propietarias, además de los riesgos asociados, los hitos contractuales, y las garantías aplicables en cada caso.

En el caso de adquisición indirecta, se destaca que, aunque esta opción puede facilitar la gestión de los inmuebles y aprovechar beneficios fiscales, está sujeta a un análisis más exhaustivo mediante un proceso de Due Diligence, para evaluar no solo los inmuebles sino también las sociedades involucradas. Por otro lado, la adquisición directa simplifica el objeto del contrato, pero conlleva implicaciones fiscales más claras, como la aplicación de impuestos sobre transmisiones patrimoniales.

Se revisan también aspectos críticos como la necesidad de documentación completa para garantizar la seguridad jurídica, la importancia de las licencias administrativas y de construcción, y las estrategias para gestionar posibles incumplimientos contractuales. Además, se analizan los mecanismos de garantía, incluyendo arras, avales y contratos de escrow o fiducia, para proteger los intereses de ambas partes durante todo el proceso de compra.

El dictamen también incluye un análisis detallado de las implicaciones fiscales y tributarias, destacando que la transmisión de los edificios como primera entrega estaría sujeta al IVA y al impuesto de Actos Jurídicos Documentados. En el caso de participaciones sociales, se identifican excepciones en las que podrían aplicarse impuestos de transmisiones patrimoniales, dependiendo de las características de los inmuebles y el control adquirido.

En conclusión, este informe proporciona un marco integral para que el Grupo Española de Oficinas pueda tomar una decisión informada, considerando no solo las implicaciones jurídicas, fiscales y administrativas, sino también los riesgos y beneficios inherentes a cada alternativa.





ÍNDICE

INFORME EJECUTIVO	- 2 -
INTRODUCCIÓN	- 6 -
ANÁLISIS DE LAS CUESTIONES	- 7 -
1. VENTAJAS DE ADQUIRIR PARTICIPACIONES SOCIALES (ADQUISICIÓN INDIRECTA) FRENTE A LA ADQUISICIÓN DE LOS EDIFICIOS (ADQUISICIÓN DIRECTA.).....	- 8 -
2. DOCUMENTACIÓN QUE REVISAR EN LA COMPRAVENTA DE LAS SOCIEDADES VS. COMPRAVENTA DIRECTA DE LOS EDIFICIOS.....	- 8 -
<i>Adquisición de los inmuebles</i>	- 8 -
<i>Adquisición de las participaciones</i>	- 12 -
3. CONTRAPARTE(S) EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE LAS PARTICIPACIONES SOCIALES DE LAS SOCIEDADES Y/ EL CONTRATO PRIVADO DE COMPRAVENTA DE EDIFICIOS	- 19 -
4. PRECIO EN EL SUPUESTO DE TRANSMISIÓN DE LA SOCIEDAD, FRENTE AL PRECIO EN LA TRANSMISIÓN DEL INMUEBLE.....	- 20 -
5. HITOS EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA	- 21 -
<i>PREPARACION DEL CONTRATO: OFERTA Y NEGOCIACIÓN</i>	- 22 -
<i>TRATOS PRELIMINARES / FASE PRECONTRACTUAL</i>	- 23 -
<i>MOMENTO INTERINO</i>	- 24 -
<i>FASE CONTRACTUAL</i>	- 25 -
<i>Cierre del contrato</i>	- 26 -
<i>ENTREGA DEL OBJETO</i>	- 27 -
<i>Escritura Pública y Transferencia de Propiedad</i>	- 28 -
<i>Garantías ante el incumplimiento</i>	- 29 -
<i>implicaciones Fiscales y Tributarias</i>	- 29 -
<i>entrega de la cosa</i>	- 30 -
6. LICENCIAS NECESARIAS PARA LOS EDIFICIOS	- 30 -
7. GARANTIAS EXIGIBLES POR LAS PARTES VENDEDORAS PARA GARANTIZAR LA OBLIGACION DE COMPRAVENTA	- 33 -
8. OPCIONES DE LA PARTE VENDEDORA EN CASO DE QUE GRUPO ESPAÑOLA DE OFICINAS NO OTORGARAN LA DOCUMENTACION NECESARIA PARA LA COMPRAVENTA.	- 37 -
9. PENALIZACIÓN RAZONABLE QUE EL GRUPO ESPAÑOLA DE OFICINAS PODRÍA EXIGIR A LA PARTE VENDEDORA EN EL CONTRATO PRIVADO DE COMPRAVENTA PARA RESARCIR DAÑOS EN QUE INCURRA EN CASA DE NO FINALIZAR LA PROMOCIÓN DE EDIFICIOS EN EL PLAZO ACORDADO.	- 38 -
10. QUESTIÓN 10 Y 11: ANOTACIÓN PREVENTIVA DE EMBARGO CANCELACIÓN DE LA ANOTACIÓN Y PROCEDIMIENTO A SEGUIR VALORACIÓN ECONÓMICA. ¿PODRÍA EL PROCURADOR REALIZAR DICHS TRÁMITE?	- 43 -



CONCLUSIONES.....	- 51 -
BIBLIOGRAFÍA.....	- 52 -
1. LEGISLACIÓN.....	- 52 -
2. JURISPRUDENCIA.....	- 53 -
3. OTROS	- 53 -



INTRODUCCIÓN

El propósito principal de este informe es aclarar las cuestiones planteadas por el Grupo Española de Oficinas, ofreciendo un análisis legal sobre los pros y contras de cada alternativa de adquisición, los documentos requeridos, las partes involucradas en la operación, las posibles alternativas frente al incumplimiento y las garantías requeridas para proteger los intereses del comprador. En este estudio, también se analizarán las consecuencias jurídicas de la eventual anotación preventiva de embargo que se encuentra en una de las propiedades del complejo, y cómo esto podría impactar en la transacción, así como las posibles soluciones.

Analizaremos los aspectos legales más importantes relativos a la posible adquisición del complejo inmobiliario situado en la zona **22 @de Barcelona** promovido por el grupo **Metalia Capital S.L.** (en adelante “**Metalia**” o “**Metalia Cápital**”). Este complejo está compuesto por tres edificios con los nombres de **Estonia, Toolania** y **Ninania** (en adelante “**los Edificios**”). Estos se encuentran en las primeras fases de promoción, por lo que, en el presente informe abordaremos los distintos puntos y cuestiones legales planteados por nuestro cliente, el **Grupo Española de Oficinas** (en adelante **Grupo Española**), quien nos ha presentado su interés en adquirir este complejo. Por ello, nuestro cliente nos pide opinión sobre la opción más ventajosa, entre la compra directa de los Edificios o la adquisición indirecta mediante la compra de las participaciones de las sociedades ya nombradas (en adelante: **Sociedad Estonia, Sociedad Toolania** y **Sociedad Ninania**)

Este dictamen se basará en la legislación aplicable, tanto estatal como autonómica y responderá a las inquietudes del cliente.



ANÁLISIS DE LAS CUESTIONES

1. VENTAJAS DE ADQUIRIR PARTICIPACIONES SOCIALES (ADQUISICIÓN INDIRECTA) FRENTE A LA ADQUISICIÓN DE LOS EDIFICIOS (ADQUISICIÓN DIRECTA.)

Vamos a analizar, en primer lugar, la fiscalidad y los impuestos derivados de una transmisión de participaciones sociales. La compraventa de participaciones sociales de una Sociedad Limitada es un negocio jurídico que implica la transmisión de su capital social junto con todos los derechos y obligaciones que ello conlleva.

La venta de participaciones sociales, tanto en la totalidad como en parte del capital social, en principio, está exenta de la liquidación del impuesto de transmisiones patrimoniales y tampoco devenga impuesto sobre el valor añadido, aunque existen excepciones, que podrían ser aplicables a nuestro caso, como es el supuesto en que se esté transmitiendo, también, el control sobre determinados inmuebles. En este caso la transmisión estará sujeta a impuestos como si se tratara de una adquisición de los inmuebles y ello, cuando se cumplan algunas de las siguientes condiciones:

1. Si con la transmisión, el comprador pasa a tener más del 50% de la sociedad (o en caso de que ya tuviera más del 50% si aumenta dicho porcentaje) y por tanto el control directo de la sociedad.
2. Si al menos el 50% del activo de la sociedad está formado por inmuebles no afectos a actividades económicas situados en España.

Por desgracia, en nuestro caso se cumplen las dos condiciones, por lo que, la transmisión patrimonial estaría sujeta a tributación, debiendo liquidarse por IVA o ITP debiendo pagar uno u otro impuesto dependiendo del tipo de inmueble. Si el inmueble es un solar, se aplicará IVA y si se trata de una edificación se aplicará a ITP. Como en nuestro caso se van a transmitir tres inmuebles totalmente terminados, la transmisión estará sujeta a Impuesto de Transmisiones Patrimoniales que se recauda por la Generalitat de Cataluña.

En este caso los inmuebles podrían adquirirse de las maneras ya planteadas, por un lado, podrían adquirirse los inmuebles de forma independiente o bien el total de las participaciones de la sociedad tenedora de los inmuebles.

Si se adquieren las participaciones sociales, podría parecer que se trata de un proceso más sencillo, ya que, aunque también se instrumenta en escritura pública (art. 106 LSC) como en la compra de inmuebles, no es necesaria la inscripción en ningún registro basando con la anotación en el libro de registros de participaciones de la sociedad. En cambio, hay que tener en cuenta que esta forma de adquisición indirecta, se complica por la ampliación del objeto de la venta puesto que se deberá analizar (a través de una Due Diligence)



además de los inmuebles adquiridos, las sociedades mercantiles tenedora, teniendo que acudir a un análisis fiscal, mercantil y laboral con un análisis de riesgos de las sociedades involucradas.¹

Por otro lado, la adquisición de sociedades versus la compra de inmuebles, puede presentar otra serie de ventajas, como el mantenimiento de una estructura de propiedad que facilite la gestión de los inmuebles, un impacto fiscal menor, el aprovechamiento de bases imponibles negativas o de otros beneficios fiscales adquiridos por las sociedades que se hubieran gestado durante la construcción de los inmuebles.

2. DOCUMENTACIÓN QUE REVISAR EN LA COMPRAVENTA DE LAS SOCIEDADES VS. COMPRAVENTA DIRECTA DE LOS EDIFICIOS

A continuación, analizaremos la documentación que se debe ser objeto de análisis, tanto en caso de que se realice una compra de forma directa, como indirecta. La diferencia fundamental que nos vamos a encontrar entre la compra de una sociedad y la compra de un edificio es el mayor perímetro que debemos analizar, puesto que en la compra de una sociedad se debe inspeccionar no solo el inmueble, sino también la sociedad que es el vehículo, introduciendo otras cuestiones mercantiles y fiscales derivadas de la constitución y funcionamiento de la sociedad mercantil que son, ajenas a los derechos inmobiliarios propios de una construcción.

Analizaremos ahora los distintos documentos que pediremos para cada 1 de los aspectos a analizar:

ADQUISICIÓN DE LOS INMUEBLES

En el supuesto en el que se quiera adquirir, solo los inmuebles, se deberá verificar la conformidad de los objetos en las siguientes áreas solicitando la documentación que a continuación exponemos:

1. Situación jurídico-registral del objeto de compra (inmueble vs. Participaciones sociales)
 - a. Escritura de compraventa de inmueble o título válido, y todos aquellos que compusieran el expediente registral del inmueble.
 - b. Plano de los Inmuebles, incluyendo características técnicas de construcción y equipamiento.

¹ Ley de Sociedades de Capital (Artículo 106)



- c. Copia de cuantas escrituras públicas, sin limitación, se hayan otorgado en relación con el Inmueble que constituyan cualquier tipo de carga y/o gravamen sobre el inmueble.
- d. Copia de cuantas escrituras públicas, sin limitación, se hayan otorgado en relación con el Inmueble que hubieran sido elevados a público, por ejemplo, arrendamientos, préstamos, servidumbres, contratos con terceros, si fuera el caso.
- e. Copia de cuantos documentos públicos obren en poder de la propietaria respecto de la demolición del edificio existente en cualquiera de los terrenos adquiridos, incluyendo autorizaciones, licencias, etc. Si fuese el caso.
- f. Copia de cuantos documentos públicos o privados obren en poder de la propietaria del inmueble, que se refiera a la declaración de obra nueva, o terminación de esta en relación con la propiedad.
- g. Copia de cuantos documentos públicos o privados que obren en poder de la propietaria, en relación con la segregación, escisión, agregación o agrupación del Inmueble, en caso de que sea aplicable
- h. Copia de cuantos documentos públicos o privados derivados de la constitución, en su caso, de la comunidad de propietarios
- i. Copia de la licencia de habitabilidad o de primera ocupación.

2. Cargas y gravámenes

En este punto se tendrá que analizar aquellas cargas que pesan sobre el inmueble y que puedan suponer un menor valor.

- a. Documentos públicos o privados en los que se constituyan, documenten, modifiquen, cualesquiera cargas o gravámenes en relación con el Inmueble. En el supuesto de afecciones fiscales vigentes, se deberá proporcionar información sobre impuesto que generó la afección.
- b. Documentos públicos o privados en los que se acredite la cancelación económica de cualesquiera cargas o gravámenes que aparezcan vigentes en el Registro de la Propiedad donde figure inscrito el Inmueble.

3. Contratos de Arrendamiento o actividad de la sociedad mercantil.

Cuando se compra un inmueble, lo que el comprador debe asegurarse es cuál es el uso o la situación arrendaticia en el mismo y para ello tiene que verificar si existe un arrendamiento y en qué situación se encuentra punto todo esto se verifica con la siguiente documentación.



- a. Copia de contratos de financiación en los cuales se haya dado como garantía el Inmueble.
- b. Copia de cuantos documentos públicos o privados en los que se formalicen contratos de arrendamiento vigentes a la presente fecha o que, aun habiendo terminado, sus efectos pudieran proyectarse más allá de la fecha de compraventa de los Inmuebles.
- c. Copia de cuantos documentos públicos o privados, en los que se constituyan modificaciones o renovaciones de los contratos de arrendamiento, o subarriendo sobre los inmuebles.
- d. Copia de la documentación relativa al depósito de fianzas, avales o cualquier otra garantía adicional entregada por el arrendatario bajo el contrato de arrendamiento.
- e. Copia de las licencias de actividad y funcionamiento, o cualquier otra licencia o permiso vigente, otorgado por el ayuntamiento de la localidad a favor de la arrendataria, o en su caso al edificio.
- f. Certificados urbanísticos relativos a la calificación del Inmueble.
- g. Copia de los contratos de servicios suscritos durante los últimos años relacionados con el Inmueble (mantenimiento, obra, reforma o reparación).
- h. Copia de los contratos, o cualquier otro documento privado por el cual se constituyan relaciones laborales que afecten al Inmueble.

4. Seguros

- a. Copia de la documentación relativa a las pólizas de seguros contratada por la Propietaria, junto con la última renovación, o cualquier modificación que se haya hecho al respecto.
- b. Copia de la documentación relativa a las pólizas de seguros contratada por la Arrendataria, en su caso, junto con la última renovación, o cualquier modificación que se haya hecho al respecto.
- c. Copia de cualquier documentación relacionada con los seguros contratados sobre el inmueble.
- d. Copia de los últimos recibos tres recibos bancarios acreditando el pago de la prima

5. Suministros

- a. Copia de aquellos contratos de suministro eléctrico, agua, gas, teléfono, fibra óptica, y cualesquiera otros suministros contratados en el Inmueble.
- b. Copia de los últimos cinco recibos bancarios acreditando el pago de los servicios contratados
- c. Copia del certificado de eficiencia energética del Inmueble.



6. Aspectos fiscales

- a. Recibo del pago efectuado del Impuesto de Bienes Inmuebles de los últimos 4 años.
- b. Recibos derivados del pago de las tasas municipales de los últimos 4 años, (recogida de basuras, paso de carruajes, por prestación de servicios urbanísticos)
- c. Declaraciones periódicas (modelo 303) y anuales (modelo 390) correspondientes al Impuesto sobre el Valor añadido de los 4 últimos ejercicios y los que correspondan al curso del vigente año.
- d. Libro registro de facturas emitidas y recibidas en el desarrollo de su actividad de arrendamiento los 4 últimos ejercicios y los que correspondan al curso del vigente año. En su caso.
- e. Copia de las liquidaciones del Impuesto sobre Construcciones Instalaciones y Obras (ICIO) y Tasa por Licencia Urbanística, presentadas por cada obra que se haya ejecutado en la que fuese necesario el uso de licencia. Copia de la declaración de pago y de la correspondiente licencia.

7. Comunidad de propietarios

- a. Título constitutivo de la Propiedad Horizontal que será, el documento que delimita el contenido jurídico de la Comunidad de Propietarios constituida.
- b. Documento donde se recojan las normas de la Comunidad de Propietarios, los Estatutos y Reglamentos de Régimen Interior.

8. Aspectos litigiosos

- a. Descripción y suministro de documentación sobre potenciales o actuales litigios o procedimientos relacionados directa o indirectamente con el Inmueble que cursen o pudieran cursar ante cualquier autoridad local, autonómica o Estatal, por ejemplo: Agencia Tributaria, Juzgados, Comunidad o Ayuntamiento de Pozuelo de Alarcón
- b. Descripción de todas aquellas circunstancias que infrinjan las leyes o normativa aplicable, relacionada con el Inmueble.



En este tipo de operaciones es complicado que el comprador tenga la certeza de que lo que adquiere tiene el valor que el dueño actual le está atribuyendo, o por el contrario, si como consecuencia de la aparición de contingencias sobrevenidas el valor disminuya en alguna medida.

Es necesario un proceso de investigación (Due Diligence o Diligencia Debida) por el que la empresa compradora pueda evaluar estos riesgos antes de realizar la operación. Estos procesos suelen ser largos y complejos, pero que se hagan de forma minuciosa es crucial para que la operación tenga éxito finalmente. Además de la documentación que veremos a continuación, es esencial para realizar la operación que, también se acuerden garantías y medidas reparadoras que proporcione al comprador y al vendedor una mayor seguridad de que la operación no le perjudicará.

Como en nuestro caso el inmueble aún está en construcción en el momento de la compraventa privada, además de la revisión documental que ya hemos mencionado, es conveniente contar con un seguro mediante el cual se protejan las cantidades anticipadas, para asegurarse que el comprador las destina a la construcción de los inmuebles. Estas cantidades deben quedar cubiertas por el seguro que indemnizará ante el posible incumplimiento del contrato o bien, establecer alguna fórmula de monitorización de la obra a través de un experto independiente que garantice que los pagos anticipados o parciales que se abonen durante la construcción se utilizarán exclusivamente para la construcción de los edificios. Esta garantía ya viene establecida en el Ley de Ordenación de la Edificación para la compra de viviendas en construcción por particulares y aunque no es aplicable a nuestro supuesto (compra por sociedades y de edificios completos) nos ofrece unas formulas muy interesantes que se pueden explorar para garantizar al comprador una mayor seguridad de que las cantidades anticipadas no se utilizarán por el vendedor para otras necesidades.

ADQUISICIÓN DE LAS PARTICIPACIONES

En el supuesto en el que se quiera adquirir el total de las participaciones sociales de las mercantiles tenedoras de inmuebles será necesaria analizar la siguiente documentación:

1. Asuntos societarios

- a. Escrituras Sociales (constitución, ampliación/es de capital, adaptación y modificación de estatutos sociales, etc...).
- b. Escrituras sociales relativas a la forma y composición del Órgano de Administración, delegación de facultades y designación de cargos en su seno.
- c. Escrituras sociales relativas al otorgamiento y revocación de poderes mercantiles generales y especiales.



- d. Libro de Actas.
- e. Resguardo acreditativo del depósito de las cuentas anuales de los últimos años en el Registro Mercantil.
- f. Cuentas anuales e informes de auditoría.
- g. Participaciones y Socios. Libro de Socios y Títulos de Propiedad.
- h. Participaciones en otras empresas o sociedades.

2. Inmuebles

- a. Inmuebles Propiedad de la Sociedad.
 - I. Escrituras o contratos privados acreditativos del derecho de propiedad de los inmuebles que pertenezcan a la Sociedad.
 - II. Escrituras o contratos privados relativos a la constitución de cargas, gravámenes, afecciones o derechos en favor de tercero sobre los bienes inmuebles propiedad de la Sociedad.
- b. Inmuebles Arrendados (en caso de)
 - I. Contratos de arrendamiento suscritos o celebrados por la Sociedad, tanto en condición de arrendadora como de arrendataria.
 - II. Contratos de arrendamiento financiero (leasing) de inmuebles suscritos o celebrados por la Sociedad, con indicación del estado de cuotas satisfechas y pendientes.
 - III. Determinación de las cuotas mensuales vigentes en cada caso y copia del último recibo satisfecho por cualquier tipo de arrendamiento.

3. Bienes muebles

- a. Contratos de duración vigentes (arrendamiento financiero, renting, compraventa a plazos u otros) referentes a bienes muebles celebrados por la sociedad.

4. Licencias y legislación especial

- b. Licencias de apertura y actividad.
 - I. Licencias y autorizaciones de apertura y actividad correspondientes a cada uno de los Edificios.



5. Seguros

- a. Pólizas de seguro de toda naturaleza suscritas por la Sociedad y en vigor.
- b. Recibos acreditativos de la vigencia y pago de las expresadas pólizas.

6. Contratos (No incluidos en otros apartados)

- a. Contratos con clientes y proveedores actualmente vigentes.
- b. Contratos actualmente concertados por la Sociedad en virtud de los cuales la Sociedad presta o recibe cualquier servicio o suministro (contratos de servicios de cualquier clase, incluidos los contratos con los certificadores externos, de comisión mercantil, agencia, transporte, distribución, suministro, etc..., con exclusión de los relativos al fluido eléctrico, agua potable, teléfono u otros de análoga naturaleza).
- c. Contratos celebrados por la Sociedad con otras del grupo o con personas vinculadas (accionistas, consejeros, directivos o empleados).

7. Financiación

- a. Contratos.
 - I. Contratos de financiación (de crédito, préstamo, descuento, afianzamientos, factoring u otros) suscritos por la Sociedad.
- b. Subvenciones y ayudas.
 - I. Documentación acreditativa de la concesión de subvenciones y ayudas a la Sociedad. Expectativas futuras sobre las subvenciones que viene recibiendo la Sociedad.

8. Litigios y reclamaciones

- a. Detalle de todos los procedimientos o litigios en curso que afectan a la Sociedad (como parte activa o pasiva), en cualquier orden jurisdiccional e instancia,



incluidos los recursos y procedimientos de carácter administrativo y arbitral, con indicación de al menos los siguientes extremos:

- I. Órgano Jurisdiccional, Administrativo o Arbitral ante el que se ventila el procedimiento.
 - II. Objeto y/o cuantía de la reclamación.
- b. Detalle de las reclamaciones extrajudiciales dirigidas contra la Sociedad de las que se tenga constancia, con indicación del reclamante, la cuantía y objeto de la reclamación.
- c. Detalle de las actuaciones o procesos de inspección en curso que afecten a la Sociedad formulados por autoridades medio ambientales, laborales, de seguridad social e instituciones públicas en general (a excepción de las tributarias), con indicación en cada caso del órgano actuante, la cuantía y objeto de la actuación.

8. Propiedad intelectual e industrial, página web y dominios

- a. Propiedad Intelectual e Industrial
 - I. Detalle de todos los derechos de propiedad industrial e intelectual de los que sea titular o se use como licenciataria la Sociedad, tales como patentes, marcas, software, sellos de certificación, etc.
 - II. Licencias de uso de software u otros derechos de propiedad intelectual.
- b. Página Web y Dominios de Internet.
 - I. Datos de las páginas web titularidad de la Sociedad.
 - II. Documentación acreditativa de la concesión de los dominios de internet propiedad de la Sociedad.

9. Protección de datos de carácter personal

Detalle de los ficheros que contengan datos de carácter personal que posea la Sociedad, registro de actividades, manuales y policías y cualquier documentación exigida por la Agencia Española de Protección de Datos.



10. Garantías, avales o fianzas (Con exclusión de las de naturaleza hipotecaria que ya se hayan revelado en puntos anteriores).

- a. Copia de las garantías, avales o fianzas prestados por la Sociedad en aseguramiento de deudas, obligaciones o responsabilidades de terceros.
- b. Copia de las garantías, avales o fianzas prestados por los accionistas o terceros a favor de la propia Sociedad.

11. Personal (en caso de existir)

- a. Órgano de Administración Social.
- b. Copia de todos los contratos de alta dirección y de directivos de la Sociedad
- c. Contratos de trabajo, tanto temporales como indefinidos. Copia de todos los documentos adicionales o que modifiquen o actualicen alguno de los términos de los contratos de trabajo. En su caso, listado de aquellos empleados con los que no se haya celebrado contrato escrito. Documentación relativa a los expedientes de trabajadores con permiso de trabajo.
- d. Copia del Convenio/s Colectivo/s aplicable al personal. Copia de cualquier acuerdo o pacto colectivo vigente adoptado con la representación del personal o respecto de cualquier grupo o colectivo específico de empleados (en su caso). Pactos sobre conversión de contratos temporales en fijos o sobre contratación y promoción profesional en general.
- e. Copia del Manual, Reglamento de Régimen Interno o similar, u otros documentos sobre política de personal
- f. Notificación de apertura del centro de trabajo de la Sociedad.
- g. Lista de todos los empleados de la Sociedad, clasificados por centros de trabajo, en su caso, incluyendo la siguiente información:
- h. Información sobre posibles obligaciones en relación con los salarios o sobre condiciones específicas atribuidas a los empleados como “condición más beneficiosa” o “derecho adquirido”.
- i. Puesta a disposición de los recibos de salarios del personal de los últimos 4 años, con la finalidad de seleccionar las nóminas de algunos empleados y meses para su revisión. Documentación sobre pagos de "bonus", especificación de empleados que perciben estas retribuciones variables y



condiciones de percepción (en su caso). Compromisos existentes, en su caso, sobre incrementos salariales para los próximos años.

- j. Información sobre retribuciones en especie, en su caso, abonadas a empleados, directivos y administradores. Reglas aplicables y personal al que afectan.
- k. Datos sobre planes de pensiones (en su caso, información sobre su externalización), opciones sobre acciones, pólizas de seguros o sobre cualquier otra ventaja o beneficio social complementario existente o comprometido.
- l. Facilidades otorgadas al personal en materia de anticipos o préstamos
- m. Especificar si existen diferentes "estatutos de personal", regímenes jurídicos diferentes aplicados a distintos grupos de trabajadores (por anteriores sucesiones, transmisiones de empresa, etc.).
- n. Información sobre cualquier contencioso o disputa laboral, conciliaciones o demandas ante la jurisdicción laboral o contencioso-administrativa en materia laboral. Información sobre despidos en el último año. Procedimientos disciplinarios
- o. Copia de cualquier compromiso, acuerdo o contrato en virtud del cual se pacten las condiciones de extinción/modificación de su relación laboral con algún trabajador.
- p. Copia de cualquier documentación relativa a jubilaciones anticipadas, regulaciones de empleo, modificación sustancial de condiciones de trabajo, movilidad geográfica, compromisos sobre plantilla pasiva o sobre futuras jubilaciones
- q. Cumplimiento de obligaciones en materia de Seguridad Social:
 - i. Puesta a disposición de los seguros sociales (TC1 y TC2), de cada una de la Sociedad, correspondientes a los últimos 4 años, con la finalidad de seleccionar algunos meses para su revisión.
 - ii. Certificado/s de la Tesorería General de la Seguridad Social, respecto de cada uno de los Códigos de Cuenta de Cotización de la Sociedad, sobre situación en materia de pagos.
 - iii. De proceder, documentación sobre aplazamientos/fraccionamientos de pago, requerimientos de cuotas, reclamaciones de deudas o actas de liquidación por cuotas de Seguridad Social.



- iv. Copia de la autorización, expedida por la Tesorería General de la Seguridad Social, para la inclusión, de cada una de las Cuentas de Cotización de la Sociedad, en el Sistema RED de transmisión de datos.
- r. Calendario laboral. Relación nominal de trabajadores que han realizado horas extraordinarias durante los últimos doce meses, indicando en cada caso, el número de horas, mes de realización, pago o compensación y cuantía. Comunicación de estas horas a representantes de los trabajadores o autoridad laboral competente. Listado de empleados con el contrato suspendido, excedencias o reducciones de jornada, indicando causa y periodo.
- s. Información y copia de cualquier documentación referente a subvenciones o ayudas, públicas o privadas, directas o indirectas, con motivo de la creación o mantenimiento de puestos de trabajo, transformación de contratos temporales en indefinidos, etc.
- t. Datos sobre representación unitaria y/o sindical (comités de empresa, delegados de personal, secciones sindicales). Identificación, número de miembros y Sindicatos a que pertenecen. Asuntos conflictivos o reclamaciones de los representantes de personal.
- u. Documento de Asociación con Mutua Patronal de Accidentes de Trabajo. Documentación relativa al cumplimiento de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales (Servicio de Prevención, comité de seguridad y actas de últimas reuniones y memoria, delegados de prevención, evaluaciones de riesgos, reconocimientos médicos, etc.). Igualmente, deberá aportarse el plan de prevención de riesgos laborales, evaluación de riesgos y controles periódicos, planificación de la actividad preventiva, control del estado de salud de sus trabajadores. Procedimientos sobre imputación de responsabilidades por incumplimiento de medidas preventivas o por accidente de trabajo (acciones de responsabilidad civil, recargo de prestaciones o sanciones). Actuaciones de la inspección de trabajo en relación con tales accidentes
- v. Copia de contratos de “outsourcing”, “consulting”, de arrendamiento o prestación de servicios, de agencia o comisión mercantil, u otros supuestos de subcontratación de obras o servicios o descentralización productiva, en virtud de los cuales se reciban u ofrezcan prestaciones de servicios a/de otras empresas o profesionales en régimen mercantil.
- w. Información sobre relaciones con Empresas de Trabajo Temporal, incluyendo modelo de los contratos de puesta a disposición vigentes o que hubieran estado en vigor en el último año.



- x. Libro de Visitas de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. Información sobre inspecciones recibidas en los últimos 2 años, incluyendo la correspondiente documentación: citaciones, requerimientos, informes, y actas de infracción o liquidación, en su caso.

12. Fiscalidad

- a. Información general: Modelos 036 de la Compañía presentados ante la AEAT.
- b. Impuesto sobre Sociedades de los últimos ejercicios.
 - i. Documentación legal de las operaciones vinculadas del grupo, si existe.
 - ii. Detalle de los ajustes practicados en las declaraciones del I.Soc. de los ejercicios señalados.
- c. Declaraciones de IVA de ejercicios anteriores: Modelos 300, 320, 303, 390, 340, 349.
 - i. Libros registros de facturas emitidas y soportadas
 - ii. Libro registro de bienes de inversión, en su caso.
 - iii. Modelo 347 de los ejercicios anteriores
- d. Retenciones sobre la Renta de las Personas Físicas ejercicios anteriores, e Impuesto sobre la Renta de No Residentes,
- e. Impuestos locales. (IBI, tasa de vado y recogida de basura)

13.5.1. Impuesto sobre Actividades Económicas.

3. CONTRAPARTE(S) EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA DE LAS PARTICIPACIONES SOCIALES DE LAS SOCIEDADES Y/ EL CONTRATO PRIVADO DE COMPRAVENTA DE EDIFICIOS

La posición del vendedor sería ocupada por aquella persona jurídica que tiene la capacidad de disponer de la cosa que vaya a ser objeto de la compraventa. Así, en el caso de que se vendan las participaciones sociales de la sociedad, el vendedor debería ser la



sociedad holding propietaria de las participaciones sociales (la sociedad Metalia Holding).

Por el contrario, en el caso de que se vayan a vender los Edificios, la posición de vendedor deberá ser ocupada por aquellas sociedades que son propietarios de los inmuebles por haber sido titulares de las fincas registrales y haberlos construidos a sus expensas (las sociedades Deftonia, Toolania, y Ninania).

4. PRECIO EN EL SUPUESTO DE TRANSMISIÓN DE LA SOCIEDAD, FRENTE AL PRECIO EN LA TRANSMISIÓN DEL INMUEBLE.

Según la agencia tributaria de Cataluña, en cuanto a la base imponible del impuesto respectivo a las transmisiones patrimoniales onerosas corresponde, como norma general, al valor de mercado del bien o derecho sobre el que se impone el impuesto, entendido como aquel valor, el que establecerían unas partes independientes que actuaran libremente y sin un interés particular en la operación. Sin embargo, si el valor declarado, o bien el precio o contraprestación pactada son superiores al valor de mercado, la base imponible será la mayor de estas magnitudes.

Únicamente son deducibles las cargas que disminuyen el valor de los bienes, pero no las deudas. Las eventuales hipotecas no afectan al valor del inmueble sobre el que se constituye, y por tanto, no es un concepto deducible.

Hay determinados supuestos en los que deben aplicarse las reglas específicas detalladas en el *RDL 1/1993, de 24 de septiembre*, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (*artículos 10 y 13 a 17*). En concreto, para la transmisión de inmuebles la base imponible estará constituida y será la mayor de las siguientes magnitudes: valor de referencia o valor declarado o precio o contraprestación pactada.

El “valor de referencia” fue introducido por el legislador en el año 2022 en la normativa tributaria, y es establecido anualmente por la Dirección General de Catastro en base a la información recogida de las transacciones notariales, y tiene como finalidad que la administración tributaria tenga un valor mínimo de los inmuebles. Dicho valor tiene un objetivo último de combatir el fraude fiscal y asegurar que, cuando se produce la venta de un inmueble, el importe por el que se tributa tiene una correspondencia con el valor real o de mercado de dicho inmueble.

En nuestro caso, es muy posible que por la reciente fecha de construcción de los inmuebles no se disponga de un valor de referencia, y por ello, lo que debemos utilizar es



el valor declarado en la operación de compraventa, en la confianza de que este será mayor que el valor de referencia que pueda adjudicarle la administración de Hacienda.

“10% si el valor total del inmueble no supera 1.000.000 €.

Valor total del inmueble Desde (euros)	Cuota íntegra (euros)	Resto valor hasta (euros)	Tipo aplicable (%)
0,00	0,00	1.000.000,00	10
1.000.000,00	100.000,00	En adelante	11

Cuando el total del inmueble es superior a 1.000.000 € debe aplicarse el **tipo medio** en función de la tarifa siguiente:

Nota:

10% entre el 1 de agosto de 2013 y el 30 de marzo de 2017. 8% entre el 1 de julio de 2010 y el 31 de julio de 2013.”²

5. HITOS EN EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Antes de desarrollar los hitos principales del contrato de compraventa es recomendable recordar de forma clara los elementos esenciales del contrato: el consentimiento como elemento común, la cosa u objeto de la compraventa que puede consistir tanto en derechos como en bienes muebles o inmuebles, y el precio pactado. En este caso, se trata de un contrato de compraventa de cosa futura, en concreto de los inmuebles en construcción.

Los contratos de compraventa se perfeccionan con el consentimiento, lo que significa que, una vez las partes están de acuerdo en el precio y en el objeto de la compraventa ambas se ven obligadas, aunque el precio aún no se haya pagado y el inmueble continúe en posesión del vendedor

² Agencia Tributaria de Cataluña. (no date) *Sede Electrónica, Icono de Agencia Tributaria de Catalunya*. Available at: <https://atc.gencat.cat/es/tributs/itpajd/> (Accessed: December 2024).



PREPARACION DEL CONTRATO: OFERTA Y NEGOCIACIÓN

Durante esta fase, es importante tomar en cuenta el principio de libertad contractual y el principio de buena fe precontractual. El primero de ellos, se basa en la libertad de las partes a la hora de negociar las condiciones del contrato, que tan solo tiene como límite el no entrar en conflicto con las leyes el orden público o la moral. El segundo -el principio de buena fe precontractual- impone a las partes la obligación de actuar de buena fe, es decir, sin ánimo de causar un mal, con la transparencia de plantear y resolver todas las dudas y cuestiones que aparezcan.

Durante esta fase existe dos figuras que, aunque afines, tienen diferencias entre sí, como son (i) **el acuerdo de intenciones** como (ii) **el precontrato**, que se dan ambas de forma previa a la fase contractual.

El acuerdo de intenciones³ solo es un documento unilateral, una manifestación de las partes de su intención de negociar una operación, en el que se definen a grandes rasgos el perímetro de las cuestiones a tratar y cual de los varios elementos, pasarán a formar parte del contrato futuro.

Este documento tiene como objeto comenzar las negociaciones. Se trata de una invitación a la contraparte a que indique claramente su intención de seguir negociando. Una vez la otra parte acepte seguir negociando, pasaremos a precontrato que a su vez dará lugar al contrato cuando se realicen los pactos necesarios.

En la carta de intenciones se definen los derechos y deberes básicos y recíprocos de las partes y se crea el marco dentro del cual se creará el contrato. En esta carta se acuerdan los términos principales del contrato, que veremos a continuación.

Con respecto al carácter vinculante de este tipo de acuerdos, debemos mencionar que supone una obligación más gravosa para el vendedor, puesto que, normalmente es el vendedor el que adquiere el compromiso de no ofrecer los inmuebles a terceros, perdiendo la oportunidad de venta mientras dure la negociación. Normalmente supone que el vendedor se compromete a iniciar una negociación y que mientras dure esta, se abstendrá de ofrecer los inmuebles a terceros, perdiendo por tanto el coste de oportunidad de poder seguir negociando con otros compradores por unos términos más beneficiosos.

Es importante mencionar que, sin embargo, los acuerdos de intenciones no son contratos y al no serlo no están sujetos a una regulación en el cuerpo legal (Código Civil) aunque

³ Según lo dispuesto en el artículo 1.255 del Código Civil sobre el principio de libertad de pactos entre particulares.



sí, hay algunas cláusulas que llamaremos de obligatoriedad inmediata, que regulen la exclusividad y el pacto de no competencia. Estas cláusulas son obligatorias, una vez se firma la carta de intenciones ya que, se dirigen a establecer la buena fe entre las partes y propiciar un tiempo en el que las partes deben llegar a un acuerdo y durante el cual, no pueden aceptar la injerencia de terceros, de forma que el vendedor no aceptará hablar con otros compradores y el comprador cesará en su búsqueda de otros inmuebles.

TRATOS PRELIMINARES / FASE PRECONTRACTUAL

Esta fase pre-contractual, o mejor dicho previa al contrato, es presidida por el principio de buena fe, lo que incluye la obligación de las partes, de no resolver el contrato de forma injustificada, cuando la otra parte ha depositado su confianza razonablemente en que la negociación se va a llevar a cabo. El interrumpir las negociaciones para, por ejemplo, negociar con otros candidatos, podría significar un incumplimiento de la buena fe contractual.

Tanto en la fase precontractual, como en la fase contractual, siempre debe presidir el principio de buena fe, entendido como realizar una acción de acuerdo con las normas morales y éticas que rigen el sistema normativo. Este principio se consagra en el art. 7 del Código Civil⁴ que lo exige en el ejercicio de los derechos y fija el abuso de derecho o ejercicio antisocial del derecho, como límites para los actos u omisiones de los sujetos, de manera que, en caso de violentarse la buena fe en el ejercicio de los derechos y causarse un daño a tercero, dará lugar a la correspondiente indemnización y a la adopción de las medidas judiciales o administrativas que impidan la persistencia en el abuso.

La cláusula de confidencialidad es de obligatoriedad inmediata y habitualmente se suscribe en un acuerdo por separado, aunque puede formar parte de la misma carta de intenciones. Esta obligación junto con la de exclusividad, constituyen el clausulado fundamental que obliga a las partes. Esta cláusula de confidencialidad se suscribe esencialmente para proteger los intereses del vendedor, puesto que durante esta fase se expone la situación real de la empresa o de los inmuebles y se transmite información esencial y sensible sobre el objeto, por lo que, se corre el riesgo de que el comprador revele la información o la use para otros fines que no sea llevar a cabo la compraventa.

⁴ Artículo 7: 1) Los derechos deberán ejercitarse conforme a las exigencias de la buena fe. 2) La Ley no ampara el abuso del derecho o el ejercicio antisocial del mismo. Todo acto u omisión que, por la intención de su autor, por su objeto o por las circunstancias en que se realice sobrepase manifiestamente los límites normales del ejercicio de un derecho, con daño para tercero, dará lugar a la correspondiente indemnización y a la adopción de las medidas judiciales o administrativas que impidan la persistencia en el abuso.



Esta fase precontractual, tiene una duración previamente fijada que es concluyente, de forma que las partes entienden que este plazo es el razonable para fijar las cuestiones básicas y poder avanzar hacia la fase siguiente, que es el contrato privado y, si este plazo transcurre sin que las partes hayan podido concluir sus objetivos, ya no es interesante para ninguna parte seguir manteniendo las conversaciones y hay que desistir de la operación.

Aunque la carta de intenciones no sea del todo vinculante, si existe una responsabilidad por incumplimiento en esta fase. Si la parte contraria incurren en el incumplimiento tenemos derecho a reclamar los gastos que se hayan asumido por el desarrollo de las negociaciones hasta el momento. Aunque hay cierta discrepancia sobre, si se puede o no incluir el lucro cesante como parte de los daños, la doctrina mayoritaria determina que no es posible. Es de señalar también que la responsabilidad derivada de la falta del deber de buena fe es irrenunciable, al igual que en caso de negligencia grave. No se puede excluir la responsabilidad por falta de buena fe de las partes, no solo la fase contractual sino también en la fase precontractual, ya que la mala fe para existir necesita de la existencia del dolo o la imprudencia grave.

MOMENTO INTERINO.

Este es el periodo desde que se firma el contrato hasta el cierre o la ejecución del mismo. Es decir, desde la firma del contrato privado hasta la consumación de la compra (cierre del contrato) que, en caso de una compraventa de inmuebles, es la elevación a publico mediante la suscripción de escritura notarial. Esta fase, es en la que se subsanan algunos pequeños defectos como la falta de autorizaciones o la falta de cumplimiento de alguna cláusula de menor importancia o circunstancias suspensiva, pero no se admitirá, la variación de elementos esenciales como es el precio o el objeto, salvo que durante esta fase, aparezcan hechos o circunstancias de importancia que tengan una incidencia grave en la operación.

En esta fase se produce lo que conocemos como Due Diligence (o Diligencia Debida) que se trata de una revisión integral del objeto de la venta. La Due Diligence se basa en el principio de cumplimiento de las obligaciones recogido en el Código Civil que reza: *“Las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse al tenor de los mismos.”*⁵

Esta investigación es esencial para el comprador, puesto que es la forma que tienen saber exactamente qué es lo que está comprando y cuál es la situación exacta y por tanto su

⁵ Código Civil Artículo 1091.



valor en el mercado. Es tan importante que, en caso de arrojar resultados desfavorables o no conformes con lo inicialmente pactado, puede ser una causa de resolución del contrato y del rompimiento de las negociaciones. El resultado de esta revisión integral también puede tener efectos en la compraventa ya que si hay que subsanar algún aspecto o aparece una contingencia no querida, debe reflejarse en el precio que debería verse afectado.

Esta revisión debe abarcar varios ámbitos del negocio: mercantil, fiscal, laboral, administración y sectores regulados, medio ambiente, financiera etc.

FASE CONTRACTUAL

En esta fase se produce el contrato de compraventa. Tanto en la compraventa de las sociedades como en la compraventa de los Edificios, hablamos de una compraventa futura, dado que los inmuebles objeto de compraventa se encuentran aún por construir. Entre los tipos de compraventa futura, la compraventa de esperanza o de cosa esperada es la modalidad recomendada para llevar a cabo el tipo de contrato que estamos tratando, en la que el contrato se perfecciona únicamente tras la construcción del inmueble. Si esta construcción no llegara a finalizarse, el comprador no estaría obligado a entregar el precio ni el vendedor a entregar el inmueble, que estaría sin terminar.

En esta modalidad de compraventa, se admiten las garantías que sean necesarias para avalen la finalización satisfactoria del contrato y el cumplimiento de obligaciones por ambas partes. Para garantizar estas obligaciones, podemos llevar a cabo varios mecanismos como pueden ser los avales, las arras, u otros mecanismos que den lugar al cumplimiento de las obligaciones y protejan los derechos de las partes.

Las declaraciones o manifestaciones y garantías del vendedor (representación and warranties) son uno de los mecanismos de los que podemos hacer uso. Estas son las cláusulas en las que el vendedor pone de manifiesto al comprador una serie de circunstancias sobre la sociedad o el edificio, objeto de compra y su entorno, y garantiza la veracidad de estas. Si estas circunstancias que garantiza el vendedor no fueran veraces, el comprador podría llevar a cabo las acciones por incumplimiento de contrato contra el vendedor. De no existir esta cláusula, el comprador podría llevar a cabo las acciones de subsanación por vicios ocultos recogidas en el Código Civil⁶.

En la fase contractual, también hay otros pactos que debemos tener en cuenta y que son esenciales para la protección de las partes, como: los pactos indemnizatorios expresos (o “*implicit indemnities*”). Mediante ellos el comprador se protege de la obligación del pago

⁶ Código Civil, Artículo 1484



por los incumplimientos o vicios reconocidos por el vendedor. Es decir, en caso de que la empresa tuviera abierto un expediente laboral y, diera lugar a indemnizaciones, si así lo recogiera el pacto indemnizatorio, el vendedor se haría cargo del pago de la indemnización, así como, de asumir el resto de las cargas. También son esenciales otros pactos como el de no competencia, nulidad parcial, confidencialidad, o “*dispute resolution*”.

En esta fase también es importante tener en cuenta el principio general de la transmisión de la propiedad, recogido en el artículo 1278 del Código Civil. Según lo dispuesto en este artículo, los contratos serán obligatorios cualesquiera que sea la norma en la que se haya celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones para su validez. El artículo 1280 presenta excepciones a este último y además aporta las condiciones que se deben cumplir para que se desplieguen los efectos del contrato.

Si el objeto del contrato son las acciones o participaciones debemos llevar a cabo algunos formalismos: el artículo 106 de la ley de capital⁷ determina que la transmisión de participaciones de sociedades de capital requiere de un instrumento público.

En este hito de la compraventa debemos tener en cuenta también las condiciones suspensivas y resolutorias. Las condiciones suspensivas establecen la exigibilidad de las obligaciones establecidas en el contrato y de la adquisición de los derechos registrados en el mismo y las condiciones resolutorias, establecen aquellas obligaciones que de incumplirse establecen la exigibilidad de la resolución del contrato.

CIERRE DEL CONTRATO.

La fecha de cierre del contrato es la que se consuma, es decir, el fin del periodo interino. El efecto principal de esta fase es que se produce la transferencia del objeto del contrato. En este caso, se produciría el traspaso de la propiedad de los Edificios (en el caso de la compra directa) o de las acciones de la sociedad que posee estos edificios(venta indirecta).

⁷ Ley de sociedades de Capital. Artículo 106: 1. La transmisión de las participaciones sociales, así como la constitución del derecho real de prenda sobre las mismas, deberán constar en documento público. La constitución de derechos reales diferentes del referido en el párrafo anterior sobre las participaciones sociales deberá constar en escritura pública. 2) El adquirente de las participaciones sociales podrá ejercer los derechos de socio frente a la sociedad desde que ésta tenga conocimiento de la transmisión o constitución del gravamen.



Los contratos se perfeccionan con el mero consentimiento⁸. Pero para eso es necesario que la oferta contenga los tres elementos principales, como son la causa y el objeto. En algunas ocasiones, el mero consentimiento de las partes no es suficiente para perfeccionar el contrato, además de incumplirse algunas formalidades como pueden ser: una forma determinada en la que se debe producir la perfección del contrato y el otorgamiento de escritura pública (en el caso de los inmuebles), Pues la sujeción de la venta a una condición suspensiva, en cuyo caso el contrato se no se perfeccionará hasta que esta se cumpla.

El contrato de compraventa se basa en el principio de libertad de forma recogido en el Código Civil lo que significa que, en un principio no requiere ninguna forma específica de formalización para que éste tenga validez y se perfeccione una compraventa. Aunque este principio se aplica sin problemas a la compraventa de muebles, en el caso de creación modificación transmisión o extinción de derechos reales sobre los bienes inmuebles se exige que los actos que tengan esta finalidad, se deben constar en documento público; es por ello, que cualquiera de las partes puede solicitar la elevación a escritura pública del contrato, generalmente será la parte compradora la que se encarga de este trámite, pues tiene un mayor interés en cambiar la titularidad del objeto y que conste finalmente a su nombre en el Registro de la Propiedad.

Las partes contratantes se someten al principio de autonomía contractual, lo que significa que ambas partes pueden pactar las exigencias del cumplimiento del contrato.⁹ En el caso de que existiera una circunstancia suspensiva en el contrato de compraventa (ya sea en el contrato de compraventa de inmuebles o en el contrato de compraventa de las sociedades dueñas de los edificios) el contrato privado no se perfeccionara hasta que se cumplan estas circunstancias.¹⁰

ENTREGA DEL OBJETO.

Con la perfección del contrato se produce la entrega del objeto de este. En el código Civil de Cataluña se establece que: *“Para transmitir y adquirir bienes, es preciso, además del título de adquisición, la realización, si procede, de la tradición o los actos o las formalidades establecidas por las leyes”*¹¹

Importante mencionar, al producirse el contrato la ciudad de Barcelona, qué además de someternos a las formas de entrega del objeto registradas en el Código Civil, también

⁸ CC art.1258 y 1262

⁹ STS (Civil) de 10 octubre de 1980

¹⁰ TS (Civil) de 21 octubre de 2013

¹¹ Ley Cataluña 5/2006 de 10 mayo de 2006 (Artículo 531.1. Sistema de adquisición)



debemos tener en cuenta que, en el Código Civil de Cataluña, su legislación especial autonómica, en la que se establece una forma alternativa de entrega del objeto en las compraventas como es la *constituto posesorio*¹². En este modo de entrega los transmitentes, es decir los propietarios originales, realizan una declaración por la cual transmiten la posesión de la cosa al comprador, facultándolos para que se constituyan como nuevo propietario, en este caso del inmueble.

ESCRITURA PÚBLICA Y TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD

Por otro lado, en caso de que no se suscriba la escritura pública estaremos frente a un documento privado, que tiene el mismo valor y está reconocido de la misma manera que lo estaría la escritura pública, ya que sigue conteniendo la declaración de voluntad de las partes, y siempre que reúna los requisitos esenciales, se reconocerá legalmente. Estos documentos solo producen efectos y tienen eficacia entre las partes que intervienen,, es decir entre las partes contratantes (inter-partes). Por el contrario, la escritura pública tiene eficacia frente a terceros (erga omnes) ya que estos documentos sí tienen acceso al Registro de la Propiedad que les confiere publicidad. El nuevo propietario, en caso de otorgarse escritura pública goza del derecho de oportunidad, lo que significa, que al tener la escritura pública efecto erga omnes, el comprador y luego propietario tiene derecho a oponer su título como propietario frente a terceros, lo que le da una protección extra y seguridad sobre su nuevo título de propiedad. En el caso de los documentos privados al contrario que en el caso de los documentos públicos, se constituye un título, pero no un modo; mientras que los documentos públicos si constituye tanto un modo como un título.

El documento público no es un requisito para la validez o la eficacia del contrato, como tampoco es necesario para la transmisión de la propiedad, a que se transmite mediante la mera entrega. Sin embargo, en el caso de los inmuebles el documento público se equipará a la acción de la entrega. Por lo tanto, cuando una escritura pública se otorga ante notario, no quedan dudas de su autenticidad o del fondo de esta. En estas escrituras de especificarse el medio de pago empleado por las partes como por lo que debe identificarse cuando se recibió el precio, si ocurrió antes o en el momento de otorgarse a la escritura; la cuantía; y si el pago se realizó en metálico, mediante cheque, por transferencia bancaria, o por cualquier otro medio.

Como ya hemos comentado, en el caso en el que un contrato se inscribe mediante escritura pública tiene efectos para terceros, es decir “erga omnes”, de esta manera nadie puede negar que el contrato tuvo lugar entre las partes contratantes el lugar y fecha que indica el documento público. Es por ello por lo que, en el caso de la compraventa de inmuebles el otorgamiento de escritura pública bueno se ha convertido en un requisito necesario. De

¹² Ley Cataluña 5/2006 de 10 mayo de 2006, (Art. 531.1-531.4)



esta manera al otorgarse escritura pública la compraventa es oponible a terceros y se establece una prueba de la validez y eficacia del contrato.

Durante la entrega del inmueble y como parte de las obligaciones del promotor, se debe hacer entrega al comprador de todos los documentos relevantes que se refieren al inmueble objeto de la compraventa. Estos documentos deben ser claros y no deben tener referencia a documentos que no se hayan puesto a disposición del comprador.

GARANTÍAS ANTE EL INCUMPLIMIENTO

El principio de cumplimiento recíproco de las obligaciones recogido en el Código Civil, establece que ambas partes del contrato deben cumplir sus respectivas obligaciones de forma simultánea, es decir, al mismo tiempo. Cuando el comprador entrega el dinero al vendedor, se debe entregar el inmueble tal y como ha sido acordado. En caso de que alguna de las partes incumpla sus obligaciones, existe la posibilidad de que el afectado suspenda sus obligaciones (exceptio non adimpleti contractus).

Otro supuesto muy común es la existencia de vicios ocultos. En el caso de que existieran estos vicios ocultos en los Edificios (o en caso de la venta de las participaciones sociales), y que estos fueran descubiertos por el comprador “Grupo Española”, el vendedor “Metalia Holdings S.L.” estará obligado según dispone el Código Civil a la rebaja del precio o incluso, se faculta a la resolución del contrato en caso de que estos vicios ocultos o defectos, restaran un valor significativo al objeto de la compra o incluso lo hicieron inútil para el fin para el que se concibió.

IMPLICACIONES FISCALES Y TRIBUTARIAS

En el contrato de compraventa de los Edificios de oficinas, es fundamental identificar las implicaciones fiscales de esta operación por el impacto directo en las obligaciones tanto del comprador como del vendedor. Cabe analizar los impuestos que se deben por una compraventa al constituir los edificios una primera transmisión, es decir, al ser de nueva construcción y ser el vendedor un empresario o profesional, la operación estaría sujeta al impuesto del valor añadido. El tipo impositivo aplicable será el general, es decir el 21%.

Asimismo, como la compraventa se ha formalizado en escritura pública por necesitar que el cambio de titularidad sea inscrito en el registro de la propiedad, surge la obligación de pagar también el impuesto de Actos Jurídicos Documentados¹³. Este tributo que va también a cargo del comprador es un porcentaje que varía según comunidades autónomas

¹³ RDL 1/1993 de 24 de septiembre por el que se aprobó el texto refundido de la ley del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.



(entre el 0,5% y el 2%) y que en el caso de Cataluña está en el 1,5%¹⁴ sobre la base imponible constituida por el precio de la compraventa.

ENTREGA DE LA COSA

Con respecto a la entrega de la cosa una vez finalizado el contrato, puede realizarse de diversas formas: mediante una entrega real o material, entrega simbólica o entrega instrumental.

La entrega material o real consiste en poner a disposición del comprador la cosa, es decir, que el nuevo propietario toma poder y posesión de la cosa vendida. La entrega simbólica, puede darse el lugar de la entrega material y consiste en la entrega de las llaves de una casa el acuerdo de conformidad o el acta de entrega elevado a público. Esta se realiza cuando realizar una entrega material es imposible o resulta difícil. Por último, la entrega instrumental, es una forma especial de entrega que se lleva a cabo de forma más común en la compraventa de inmuebles. En esta última, la elevación a público de la escritura de compraventa equivale a la entrega de las llaves o la entrega del objeto del contrato. La escritura representa el consentimiento y por lo tanto hace eficaz la transferencia del dominio del inmueble. Para llevar este tipo de entrega a cabo hace falta cumplir con dos requisitos: a) la compraventa debe haberse formalizado mediante escritura pública, y no debe haberse basado solamente en un contrato privado. b) el vendedor debe poseer el inmueble como dueño o, Por otro lado, tener los requisitos suficientes como para encontrarse en condición de realizar la compraventa.

En Cataluña, además de las formas de entrega reguladas en el Código Civil, encontramos la *constituto posesorio*, que ya hemos mencionado.

6. LICENCIAS NECESARIAS PARA LOS EDIFICIOS

A la hora de realizar la operación, con independencia de si se realiza como una compra directa (compraventa solo de los inmuebles) o como una compra indirecta (compraventa de las participaciones) debemos verificar que, la parte vendedora tienen en su poder las licencias de construcción y certificados necesarios para llevar a cabo el proyecto, además, debemos exigir a esta parte que nos presente todos los permisos de uso y ocupación necesarios, así como, la correspondiente licencia de actividad o cédulas de habitabilidad después de terminada la construcción que certifiquen que estos edificios se han construido con los requisitos necesarios para ser utilizados para el uso que tengan por su situación urbanística (viviendas o locales de negocio). También debemos tener en cuenta que la

¹⁴ Ley 21/2001, de 28 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas. (Artículo 7)



competencia de urbanismo esta parcialmente cedida a las comunidades autónomas, lo que significa que será la Generalitat de Cataluña¹⁵ la competente para resolver y conceder estas licencias y autorizaciones.

Certificado de Legalidad de una Construcción o Vivienda: certificado que acredita que una construcción, inmueble o vivienda se adecua a la normativa legal vigente, a efectos de obtener la cédula de habitabilidad. Este documento acredita que la construcción cuenta con la licencia necesaria.

Licencia de Parcelación Urbanística: Autorización que permite la división o segregación de terrenos, de manera simultánea o sucesiva, para crear dos o más parcelas aptas para edificación, siempre que se verifique que cumplen con el planeamiento urbanístico y la normativa legal sobre formación de parcelas y fincas. En este caso es necesaria para dividir el terreno en tres parcelas deferentes para construir los tres diferentes edificios: Toolalia, Deftonia y Ninania.

Este trámite está regulado en el Plan General Metropolitano¹⁶. Para adquirir esta licencia es necesario que el vendedor presente en tiempo y forma los siguientes documentos:

Licencia de Constitución o Modificación del Régimen de Propiedad Horizontal: Se requiere licencia urbanística previa para la constitución o modificación de un régimen de propiedad horizontal, ya sea simple o complejo, sobre un edificio o conjunto inmobiliario, cuando implique un aumento en el número de viviendas, establecimientos u otros elementos de aprovechamiento privativo independiente en comparación con los aprobados en una licencia anterior. En este contexto, las plazas de aparcamiento y trasteros solo se consideran, si así lo regula el planeamiento urbanístico o las ordenanzas municipales, en cuanto a número o tamaño.

Certificado de la no necesidad de la Licencia de Parcelación o de División Horizontal: Se exige este certificado cuando se pretende constituir o modificar un régimen de propiedad horizontal, ya sea simple o complejo, sobre un edificio o conjunto inmobiliario, sin que ello implique un incremento en el número de viviendas, establecimientos u otros elementos susceptibles de aprovechamiento privativo independiente respecto de los autorizados en una licencia urbanística previa.

En este sentido es importante mencionar la modalidad del objeto del contrato, en este caso los tres edificios llamados: Deftonia Toolalia y Ninania. La Comunidad de Cataluña se

¹⁵ <https://ajuntament.barcelona.cat/ecologiaurbana/es/tramites/tramites-de-licencias>

¹⁶ Plan General Metropolitano de Barcelona (https://cido.diba.cat/normativa_local/6598635/pla-general-metropolita-area-metropolitana-de-barcelona-amb)



prevén tres tipos de **Propiedad Horizontal compleja**¹⁷: en este caso estaríamos ante una pluralidad de edificios que están comunicados mediante zonas verdes o de recreo comunes. Aunque son independientes y están separados entre sí, por las zonas comunes que pueden ser usadas y disfrutadas por los propietarios o usuarios de los tres edificios.

En esta modalidad de Propiedad Horizontal compleja nos encontramos que el complejo está dividido en subcomunidades. En nuestro caso y dada la existencia de tres edificios diferenciados, cada edificio correspondería a una subcomunidad distinta. Aunque todas las subcomunidades se rigen por el derecho de Propiedad Horizontal, cada una de ellas podrían tener sus propias normas y un funcionamiento diferente del resto. Esta normativa específica y propia de cada subcomunidad, puede implicar un funcionamiento específico que afecte a la administración, gestión u observación de los elementos comunes de la misma.

Estas comunidades a su vez, tendrán su propia Junta de gobierno que tomará decisiones con respecto a las zonas comunes y la organización de la subcomunidad. Es decir, este órgano de gobierno podrá tomar decisiones sobre los elementos internos que sean comunes a los usuarios como, por ejemplo: las escaleras, los cuartos de basura, unas azoteas las terrazas o garajes. Sin embargo, no tendrán poder de decisión sobre los elementos comunes de la comunidad como las zonas verdes la piscina los caminos o cualquier otro que se comparta junto con otras subcomunidades.

Este tipo de modalidad de División Horizontal puede constituirse de dos maneras: inicialmente en origen por el promotor y propietario único o incidentalmente con posterioridad a su construcción, donde varias comunidades contiguas deciden unirse en un mismo régimen. En este último caso, las comunidades independientes pasan a ser subcomunidades de una comunidad única. En nuestro supuesto, estaríamos en presencia de una constitución inicial dado que el comprador, de una forma u otra, adquiriría los tres edificios, por lo que debería constituir un régimen de propiedad horizontal compleja, en la que cada edificio constituyera una subcomunidad y entre las tres subcomunidades existiera una sola comunidad que las absorbiera a todas.

¹⁷ Ley Cataluña 5/2006 de 10 mayo de 2006 (Artículo 553.1-553.50)



7. GARANTIAS EXIGIBLES POR LAS PARTES VENDEDORAS PARA GARANTIZAR LA OBLIGACION DE COMPRAVENTA

Partimos del hecho de que el contrato de compraventa que formalizarán las partes se trata de una compraventa de cosa futura, en la que el vendedor tiene la obligación de construir los edificios en la forma y con las características que se haya pactado.

Por su parte, el comprador tiene como principal obligación el pago del precio que deberá realizar también en la forma y en el plazo que se hubiera pactado. Como hemos visto, es habitual (y aconsejable) que se pacte al contrato privado de compraventa la entrega por el comprador al vendedor de una cantidad significativa del precio, sobre todo, teniendo en cuenta que, en este caso, el vendedor tiene que construir los Edificios en la forma que le ha solicitado el comprador y, por tanto, le interesará que el comprador le entregue el resto del precio una vez que lo haya terminado.

Hay diversos pactos para que una de las partes asegure o incentiven el cumplimiento de las obligaciones de la otra y la más extendida, son las cláusulas de arras en sus variadas modalidades.

La más conocida son las arras penitenciales ¹⁸pero este tipo de garantía no es aconsejable si lo que se pretende es llevar a cabo la compraventa a pesar de todo. Las arras penitenciales es una fórmula que las partes habilitan para resolver el contrato pactado fijando una indemnización de antemano que será a cargo de la parte incumplidora o que desee apartarse del contrato, y esto, es precisamente lo contrario de lo que buscamos garantizar. Este tipo de arras, facultan al comprador para que pueda desistir unilateralmente y sin tener que alegar causa alguna del contrato y, por tanto, podrá no comparecer a otorgar la escritura de compraventa de las participaciones o los Edificios, siempre y cuando, asuma la pérdida de las cantidades entregadas como arras. En este caso, el comprador no se le podría realizar ningún tipo de reproche en el caso de que se niegue a comparecer para firmar las escrituras, es más, estaría utilizando un derecho que las partes han acordado previamente.

Por ello, las arras penitenciales solo son interesantes para obligar a las partes al cumplimiento del contrato si la penalización pactada, que en el caso de comprador es la pérdida de las cantidades entregadas, sea de un importe lo suficientemente significativo para incentivar al comprador y que a su vez, se satisfagan los perjuicios que se cause al vendedor en caso de frustrarse la venta.

¹⁸ Código Civil (Artículo 1.454)



En nuestro supuesto, si pretendemos asegurar la conclusión de la compraventa, es más recomendable acudir a las arras confirmatorias¹⁹ que son aquellas en las que el comprador entrega una suma de dinero a cuenta del precio convenido. Estas arras no son más que un anticipo del precio y, por tanto, no cumplen una función de garantía ni autorizan para desistir del contrato. Si llegado el momento el comprador no paga el resto del precio y no comparece a la firma de las escrituras, el vendedor que ha sido perjudicado, puede escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución del contrato, con resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos.

Una función parecida, cumplirían las arras penales²⁰, que tampoco autorizan la resolución del contrato, sino que se limitan a sustituir la indemnización de daños y perjuicios en caso de incumplimiento de una de las partes, pero sin autorizar el desistimiento, de manera que la parte cumplidora seguirá teniendo la facultad de exigir el cumplimiento de dicho contrato.

En ambos casos de arras (penitenciales y penales) el vendedor, ante el incumplimiento del comprador de comparecer a la firma de la escritura, podría acudir a los tribunales presentando una demanda para obligar a este a que otorgue escritura y abone el resto del precio de la compraventa, de forma que en caso de negativa del comprador el juez podrá embargar las cantidades o bienes necesarios para cubrir el precio pendiente y una vez satisfecho, sustituir la voluntad de este y otorgar la escritura de venta. En caso de acudir a la vía judicial, es muy recomendable tener en cuenta la solvencia del comprador y que este podrá cumplir en su día la obligación de pago del precio y también, se debe valorar por el vendedor el tiempo y la incertidumbre de acudir a un procedimiento judicial, así como los costes por tener que incurrir en un proceso, de manera que deberá prever que deberá estar unos años con unos inmuebles que no podrá explotar y que deberá conservar para entregarlos al comprador en caso de una eventual condena.

También es posible acudir a otras figuras que dejan menos margen de discrecionalidad para el comprador de manera que, operándose determinadas condiciones el resto del precio de la compraventa sea abonado al vendedor. En primer lugar, tenemos el contrato de plica o “escrow”, un aval, o la carta de garantía.

El contrato de plica o escrow, es un mecanismo alternativo o contrato atípico que generalmente se concierta de forma accesoria al contrato principal de la compraventa. Este contrato proviene del derecho anglosajón, donde la palabra “escrow” significa

¹⁹ Código Civil (Artículo 1.124)

²⁰ Código de Comercio (Artículo 83)



depósito, y en nuestro país se conoce también por el nombre de fideicomiso o contrato de plica.

Lo llamemos escrow o fideicomiso, nos referimos a un contrato de depósito en el cual, las partes contratantes acuerdan un depósito. Este depósito puede ser monetario, es decir de una suma de dinero concreta, un documento o un título. En nuestro caso la opción más acertada sería un depósito monetario en la cantidad de la totalidad del precio de la compraventa o la parte restante que quede, por haberse pactado la entrega de una cantidad a cuenta a la firma del contrato privado.

En este tipo de contratos, el comprador, deposita el total o una parte del precio en un tercero de buena fe (lo que entenderíamos como depósito o fideicomiso) y este, se compromete a custodiar el contenido del depósito hasta que se diera una condición pactada por las partes y entonces, le daría a esta cantidad el destino pactado. Esta condición puede ser que se le otorgue una serie de documentos, se dé un hito concreto del contrato o se cumpliera una condición suspensiva.

Esta tercera parte que tiene como misión guardar el depósito hasta cumplirse las circunstancias pactadas, recibe el nombre de depositario o agente escrow, y es importante que no tenga un interés real en la operación, debiendo ser ecuánime en el desempeño de sus funciones que consistirían, como se ha dicho, en entregar el resto del precio en el caso de cumplirse las condiciones pactadas. Este tercero tiene como función principal la de comprobar el cumplimiento de las condiciones y entregar ese importe a quien corresponda. Esta función puede ser realizada tanto por una persona física, como una persona jurídica. En España no tenemos una regulación específica del agente de “escrow” y, al contrario de otros países anglosajones, no existen este tipo de empresas que ofrezcan estos servicios, por lo que se suele acudir al notario que puede actuar amparado en los artículos 216 y 217 del Reglamento de la Organización y Régimen del Notariado, que tiene previstos las Actas de Depósito. Es decir, el notario puede recibir objetos, valores y documentos, siempre que las partes acudan a él y suscriban un requerimiento en escritura pública en la que el comprador entregaría en la cuenta de depósito del notario la cantidad faltante del precio y se consignaría por escrito las instrucciones precisas para actuar en caso de darse los diversos supuestos.

Los tribunales españoles vienen acogiendo cada vez más, este tipo de figuras, como la Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 24 de octubre de 2014 y que establece que: *“la delimitación nuclear de la figura, reside en la participación o servicio de una tercera persona (agente de escrow), que sin ser parte o haber participado de la negociación, y con independencia de la nota de ajenidad respecto de las partes contratantes, resulta llamado fiducia para velar por los intereses de las partes en el buen fin de la relación comercial programada a través de la verificación del extracto o regular cumplimiento del contrato celebrado, o de algunas obligaciones derivadas del mismo.”*



De esta manera, el comprador se asegura de que los requisitos marcados para hacer efectivos el contrato se cumpla antes de que el precio se libere. Por otro lado, el vendedor se asegura el pago del precio. Aunque la cuantía del precio este retenido, ha salido de las cuentas del comprador y ya no está bajo el control del comprador, lo que da a entender que este es suficientemente solvente y que, además, tiene intención de perfeccionar el contrato. De esta forma el depositario ofrece cierta seguridad jurídica a ambas partes.

En nuestro caso la condición suspensiva, tras la que se liberaría el precio sería la finalización de la construcción de los Edificios. Para poder acreditar esta finalización se requeriría la entrega o presentación de ciertos documentos que la partes deberán identificar en función de los aspectos de la obra que quieran acreditar. Los documentos que se deben exigir al momento de finalización de la obra los podemos agrupar en tres tipos, los jurídicos, administrativos o técnicos.

Para el aspecto jurídico y registral se necesitará la escritura de obra nueva y división horizontal inscrita en el registro de la propiedad.

En el ámbito administrativo deberá contarse con las licencias o autorizaciones que vayan a validar tanto que la obra se ha finalizado de acuerdo con las licencias que dieron lugar a la construcción, como la autorización administrativa que habilite el uso para el que está proyectado. Estas autorizaciones se conocen como licencias de primera ocupación y actividad.

También se podrá requerir diversa documentación Técnica, como serían los certificados de arquitecto y aparejador de finalización de la obra, así como, el acta de recepción de la obra por parte de la propiedad firmado entre la constructora y la propiedad cuando se llega a la finalización de la obra y en la que se tiene que expresar si la recepción se produce con reservas o sin ellas, esto es si existe defectos durante la ejecución que hayan sido advertidos por la propiedad, y en este caso, quien tiene que repararlos y el plazo que será para ellos.

Finalmente, también se suele exigir otro equipo de documentación que acreditara el desarrollo y la calidad de la obra: como es el certificado de eficiencia energética o una variedad certificación sobre aspectos de la obra como son los estudios geológicos o estructurales. Sobre la calidad de la ejecución de la obra alguno de ellos.



8. OPCIONES DE LA PARTE VENDEDORA EN CASO DE QUE GRUPO ESPAÑOLA DE OFICINAS NO OTORGARAN LA DOCUMENTACION NECESARIA PARA LA COMPRAVENTA.

Como venimos diciendo, al ser la compraventa un contrato bilateral le corresponde al comprador la obligación de pago de precio y esta, es correlativa a su derecho a recibir la propiedad de los Edificios construidos conforme se haya pactado. Es por ello, que el Grupo Española deberá presentar poca o escasa documentación para formalizar la compraventa. Más allá de documentar las circunstancias particulares de la sociedad ante el notario, aportando para ello la escritura de constitución de la sociedad y la tarjeta del CIF y los poderes y facultades de la persona física que actuará en su nombre, la principal documentación que debe aportar en la compraventa, es la acreditación de que ha pagado al vendedor el total del precio pactado para la compraventa.

Pero es que, aun no presentando el comprador la documentación que del pago de la compra venta, podría celebrarse la escritura, admitiendo el vendedor haber recibido el precio y aportando la justificación de ello.

Por ello, vamos a analizar el supuesto en que, no solo no se aporta el documento que documente el pago del precio por parte del comprador, sino que, más bien ocurre que el comprador se niega a abonar dicho precio. Esta obligación viene recogida en el art. 1500 CC según el cual, el comprador está obligado a pagar el precio de la cosa vendida en el tiempo y lugar fijados por el contrato y si no se hubieren fijado, deberá hacerse el pago en el tiempo y lugar en que se haga la entrega de la cosa vendida,

Partiremos del supuesto de que la resistencia del comprador abonar el precio, no tiene un motivo justificado que podría parar su derecho, como es que el vendedor no hubiera cumplido adecuadamente sus obligaciones con respecto a la construcción de los Edificios, dando por hecho de que, el vendedor ha construido los Edificios objeto de la venta no solo en la forma pactada, sino también, en el plazo marcado en el contrato, de manera que, el comprador no puede realizar al comprador ningún tipo de reproche, al menos justificado.

El vendedor podría remediar la inactividad o incluso la oposición del comprador a cumplir con su obligación de pago del precio, ejecutando cualquiera de las garantías que hubiera establecido en el contrato privado de compraventa.

Ya hemos visto la desventaja en el caso de que se hubieran pactado unas arras penitenciales, puesto que el comprador no estaría obligado a formalizar el contrato de compraventa siempre y cuando, se conformara con la pérdida de la cantidad que hubiera entregado en este concepto. Este tipo de arras permite a cualquiera de las partes abandonar



el contrato y evitar el cumplimiento de sus obligaciones abonando la penalización que corresponda.

Al contrario con lo que ocurriría para el caso de las arras punitivas o confirmatorias, en estas no se faculta a ninguna de las partes a resolver el contrato, y la parte cumplidora puede solicitar a la otra parte el cumplimiento de sus obligaciones, que en el caso que estamos viendo, supondría que el vendedor pueda exigir al comprador que abona el precio y comparezca a la escritura pública de compraventa, y además de ello, abonar la indemnización por los perjuicios causados y los gastos y costes que se deriven de las acciones que tome el vendedor para exigir el cumplimiento

El vendedor podría acudir a los tribunales para demandar al comprador exigiéndole el pago del precio y la suscripción de la escritura pública de compraventa. En el caso de que el comprador no tenga ninguna excepción válida que pueda oponer al vendedor y que pueda amparar o justificar su incumplimiento, por un previo incumplimiento del vendedor, el comprador podría ser condenado, lo que supondría que se podría ejecutar la sentencia procediendo al embargo de aquellas cantidades o activos del comprador, que sean suficientes para satisfacer el precio pactado de la compraventa más, en su caso, los intereses y los gastos y costas a los que hubiera sido condenado, para que, una vez resarcido el vendedor, se le obligue al comprador a recibir el inmueble por el perfeccionamiento de la escritura de compraventa, llegando el caso a que, sí tampoco compareciera el comprador, se podría solicitar al juzgado que sustituyera la voluntad de éste y que otorgará dicha escritura que posteriormente podría ser inscrita en el registro de la propiedad

9. PENALIZACIÓN RAZONABLE QUE EL GRUPO ESPAÑOLA DE OFICINAS PODRÍA EXIGIR A LA PARTE VENDEDORA EN EL CONTRATO PRIVADO DE COMPRAVENTA PARA RESARCIR DAÑOS EN QUE INCURRA EN CASA DE NO FINALIZAR LA PROMOCIÓN DE EDIFICIOS EN EL PLAZO ACORDADO.

Partimos del supuesto de que el comprador sigue interesado en adquirir el inmueble a pesar de que haya una demora en la construcción y entrega de los inmuebles. En este caso, podría establecer una penalización por días de retraso, de manera que el precio disminuiría en una cantidad, por cada día de retraso que transcurriera desde la fecha límite que se hubieran establecido (18 meses).

Esta penalización seguiría acumulándose y por tanto disminuyendo el precio de compra que debería abonar la parte compradora, hasta llegar a un límite en que la parte compradora (y quizá también la parte vendedora) ya no le fuera interesante formalizar la



operación. De esta manera la cantidad por cada día de retraso tendrá un valor u otro dependiendo de lo importante que sea el plazo de entrega para cada una de las partes.

Las partes pueden establecer de mutuo acuerdo un valor razonable de indemnización diaria por retraso en función de muchos parámetros. Algo muy usual, sería la pérdida de alquileres o del beneficio que podría obtenerse de la comercialización de dichos edificios una vez terminados. De manera que, el comprador sería resarcido por esta pérdida de ganancia durante el tiempo que se retrasará la adquisición de los inmuebles. Así, cada día de retraso supondría disminuir el precio de la compra en una cantidad igual a dividir entre 30, la renta mensual acorde a mercado que previsiblemente pudieran tener la totalidad (o una parte) de los edificios.

También hay que tener en cuenta que está indemnización diaria por retraso, debe tener una función punitiva, de manera que suponga un aliciente para el vendedor para cumplir sus obligaciones dentro del periodo que las partes se han concedido. Es por ello, que es comprensible que el valor de día de retraso se calcule de forma que la indemnización (en el ejemplo anterior renta mensual/30) sea multiplicada por dos o tres veces, de forma que el valor de día de retraso tenga un componente híbrido entre indemnización (en el sentido de resarcir un perjuicio) y penalización (como sanción por incumplimiento)

El valor de cada día de demora, va íntimamente ligado al plazo máximo que las partes consideren admisible para sus intereses, aunque fuera indemnizable. Por ejemplo, para el comprador solo podría ser admisible como máximo un retraso de hasta 9 meses en la entrega del edificio, pasado lo cual, podría alegar que se le causa un perjuicio grave y que la adquisición de los Edificios ya no tendría sentido, como por ejemplo que perdiera una oportunidad de negocio. Este podría ser un plazo más que razonable puesto que es la mitad del plazo inicialmente pactado (18 meses) y es comprensible que una demora de tal naturaleza, que la adquisición ya no sea interesante para el comprador y, por otro lado, una demora de tal calibre en el desarrollo normal de una obra, podría poner de manifiesto la aparición de algún imprevisto grave que no han sido resueltos adecuadamente por el vendedor (como constructor), por lo que debe sufrir las consecuencias de su actuación no diligente.

Es usual también, que el vendedor (en su condición de constructor) quiera tener también un cierto periodo de seguridad, como si fuera un margen que pudiera pasar del día de la entrega, para poder cubrir aquellos imprevistos de carácter leve y de aparición habitual en las obras que, aun suponiendo un retraso, no sea significativo. Y es normal que exija que este período no tenga penalización alguna o dicha penalización sea menor. En nuestro caso podríamos considerar un mes y medio que es aproximadamente un 10% del periodo inicialmente pactado.



Si tenemos en cuenta este periodo de seguridad y el plazo máximo que hemos visto tendríamos los siguientes periodos de retraso: el primer mes y medio tendría muy poca penalización (o ser de una cantidad menor que sirviera solo como indemnización de los perjuicios), y a partir de entonces hasta cumplir los 6 meses de retraso, estableceríamos una penalización diaria lo suficientemente importante (con carácter sancionador o punitivo) para que fuera un incentivo importante para el vendedor que le instara a cumplir el plazo.

¿Y para el caso de no comparecencia de la parte vendedora para la transmisión de las sociedades o los Edificios una vez finalizada la promoción??

En el caso de que el vendedor no comparezca para la transmisión de la sociedad o los Edificios una vez finalizada la promoción el comprador podría utilizar varios medios para forzar la voluntad del vendedor o incluso sustituirla, aunque para ello requiera de un proceso judicial. En todo caso depende de cómo se haya estructurado el contrato de compraventa privado y de las garantías que las partes hayan establecido en el mismo, en la fase inicial:

Es usual que se pacte que la primera cantidad lo sea en concepto de arras penitenciales en el artículo 1.454 del Código Civil. Pero habrá que tener muy en cuenta que precisamente este tipo de arras tiene como función otorgar la posibilidad a los contratantes de desistir libremente coma sin necesidad de justificar causa alguna, pudiendo apartarse del cumplimiento del contrato de manera lícita y debiendo tan solo abonar a la parte cumplidora una cantidad que se ha pactado previamente. De esta forma si el vendedor incumpliera su obligación de comparecer a la firma de las escrituras de venta supondría que tiene la obligación de entregar el doble de la cantidad que hubiera recibido. La eficacia de esta cláusula como garantía, para incentivar al vendedor a que formaliza la compra, dependerá del importe de la cantidad que se hubiera entregado como arras. De manera que, esta cantidad tiene que ser lo suficientemente significativa e importante para qué el vendedor no se ve atentado de poder resolver el contrato entregando el doble de lo recibido.

Otra posibilidad, es la de configurarse la cantidad inicialmente entregada en la condición de arras penales amparadas en el art. 1.255 del Código Civil que permiten a las partes establecer libremente los pactos, cláusulas o condiciones de un contrato. Bien consideradas como substitutivas, esto es, como una liquidación de los daños y perjuicios que pueda sufrir la parte que cumpla y que se fija de antemano como una indemnización convencional substitutiva de la que legalmente le corresponda, limitando así el resarcimiento exigible. O bien en la forma de arras penales cumulativas que además de la restitución de la cantidad de arras al comprador, permiten a este pedir el cumplimiento



forzoso del contrato principal o la indemnización íntegra de daños y perjuicios generales generados.

Coinciden las arras penitenciales y penales en que, este tipo de pactos solo tendrán eficacia para obligar a la parte incumplidora, cuando las consecuencias del incumplimiento sean tan gravosas que no le merezca la pena afrontarlas. De ahí la importancia de que la cantidad entregada de arras tenga un valor proporcional a la importancia que las partes quieran dar al cumplimiento de sus obligaciones.

Las arras penitenciales es una fórmula que ambas partes van a establecer de mutuo acuerdo para resolver la posible controversia que pueda existir en caso de que una de ellas quiera desistir punto se establece cuál es la forma de desistimiento que puede ser o bien no comparecer a la compraventa o no viene otorgar la parte del precio y la penalización que le correspondería a cada parte

Finalmente, puede acudir a las arras confirmatorias, que tienen como función la de probar la celebración del contrato principal reforzando el vínculo jurídico de la compraventa, al confirmar que dicho contrato se ha perfeccionado y ha comenzado a ser cumplido. La cantidad así entregada formará parte del precio de la compraventa y el vendedor no tiene la posibilidad de resolver o desistir unilateralmente de la operación, ni aun abonando el doble de la cantidad que ha recibido. En este caso y por aplicación de lo dispuesto en el artículo 1.124 del Código Civil solo la parte cumplidora, esto es el comprador, será el que tenga derecho a elegir entre exigir el cumplimiento del contrato de compraventa o solicitar la resolución y en ambos casos podrá pedir los intereses o la indemnización de los perjuicios que se lo hubiera causado. En caso de incomparecencia del vendedor a la firma de las escrituras públicas, el comprador podrá obligarle a que formalice la operación, aunque para ello deba presentar la demanda judicial solicitando el auxilio de los tribunales para que sustituyan la voluntad del vendedor rebelde.

Este tipo de arras confirmatorias de la compraventa y también las arras penales, cuando en estas últimas se hubiera pactado que la penalización no sería sustitutiva del cumplimiento de la obligación, permiten al comprador acudir al auxilio judicial en caso de que el vendedor se niegue a comparecer en la notaría para otorgar la escritura de compraventa una vez terminados los Edificios. En estos casos el comprador puede demandar al vendedor para obligarle a cumplir el contrato de compraventa y entregar los Edificios terminados, de manera que será el juez el que pueda sustituir la voluntad del vendedor y otorgar dicha escritura.

Como en todas las obligaciones bilaterales, en las que cada parte tiene para cada derecho una correlativa obligación, el vendedor ante la exigencia judicial de cumplir el contrato, podrá oponer la excepción el contrato no cumplido (*exceptio non adimpleti contractus*) y la de contrato no cumplido adecuadamente (*exceptio non rite adimpleti contractus*) que,



aunque no se encuentran regulados expresamente en el Código Civil su existencia se reconoce implícitamente admitidas en varios precepto como el art. 1.224 o el último apartado del art. 1.1.00. Bien es cierto que para el éxito de estas excepciones se deben fundamentar en que la obligación del comprador -que es el pago del precio- no se ha cumplido adecuadamente en cantidad, calidad, manera o tiempo, así como que este incumplimiento de pago sea de grave y conscientemente querida por el comprador. El impago de las cantidades adeudas debe tener una importancia significativa y no estar avalada por una previsión del contrato que faculte al comprador una reducción del precio como podrían ser las cláusulas penales en caso de retraso en la entrega o bien las cláusulas de garantía que permitan la retención del precio por la aparición en la construcción de vicios o defectos constructivos que no hubieran sido reparados.

Es cierto que la futura sentencia, en el caso de que sea condenatoria, tardará un tiempo y es posible que mientras tanto el vendedor tenga la tentación y, también, la oportunidad de vender a otro comprador los inmuebles o incluso, de realizar actos que puedan perjudicar su valor, como el de constituir hipotecas u otro tipo de cargas que afecten al valor o utilidad del inmueble y ello, porque en el contrato de compraventa solo ha asumido la obligación de entregar una cosa (los Edificios). Para evitar esto es muy importante que la parte vendedora se adelante e interponga ante los tribunales una medida cautelar que puede ser adoptada por el juez con carácter urgente e incluso inaudita parte (sin la intervención o el llamamiento de la parte contraria coma es decir la vendedora).

La jurisprudencia viene exigiendo tradicionalmente que, para la adopción de una medida cautelar en un proceso civil debe concurrir los siguientes elementos:

- 1.- La apariencia de un buen derecho, ha conocido también como "*fumus boni iuris*".
- 2.- Peligro de demora procesal que entraña el "*periculum in mora*".
- 3.- Teniendo en cuenta que se trata de una acción previa a la interposición de una demanda se debe acreditar razones de urgencia y necesidad, que justifique que sea imposible esperar su solicitud al momento de la presentación de la demanda o de dictarse la futura sentencia.
- 4.- el ofrecimiento de una función para asegurar los posibles perjuicios de su adopción en el caso de que no fuera admitida.



10. QUESTIÓN 10 Y 11: ANOTACIÓN PREVENTIVA DE EMBARGO CANCELACIÓN DE LA ANOTACIÓN Y PROCEDIMIENTO A SEGUIR VALORACIÓN ECONÓMICA. ¿PODRÍA EL PROCURADOR REALIZAR DICHO TRÁMITE?

La anotación de embargo en el Registro de la Propiedad es consecuencia de un mandamiento judicial o administrativo, y se trata de una medida preventiva para garantizar el futuro cobro de una deuda impagada mediante una posible subasta pública de la finca.

Se trata de una traba (embargo) del inmueble que existe desde que se decreta judicialmente (o administrativamente) y desde entonces, el embargo produce todos sus efectos procesales y sustantivos, siendo que la anotación en el Registro tiene efecto de dar publicidad a los terceros adquirente y la preferencia del cobro respecto al bien anotado sobre créditos posteriores.

La anotación de embargo es la consecuencia y no a causa, ya que esta, que sería la deuda que ha sido declarada judicial o administrativamente. Es por ello que lo que nos deberá preocupar realmente es la existencia y exigibilidad de esta deuda que ha dado lugar al embargo de los inmuebles.

Los efectos que la anotación produce con respecto al inmueble son los siguientes:

La anotación atribuye el “ius distrahendi o ius vendendi” al anotante del derecho en el Registro de la Propiedad (el acreedor) y consiste en la facultad que este tiene de vender el inmueble para de este modo obtener, mediante el resultado de la venta, la satisfacción directa de su crédito

La anotación no cierra el Registro y pueden seguir inscribiéndose actos. Tampoco excluye la facultad de disponer que tiene el propietario, el cual, perfectamente podría enajenarlo, como es nuestro caso, y el nuevo adquirente inscribir su derecho de propiedad, pero todos estos actos, al ser posteriores al embargo quedarán subordinados a que se pague el crédito de origen o al resultado de la ejecución.

La anotación no afecta a todo el valor del bien, sino solamente a la parte equivalente al importe del crédito reclamado que da lugar al embargo. Es decir, el inmueble conserva su valor, pero este será el que inicialmente tenía menos la deuda o el importe del embargo anotado.

- a) En el caso de ejecución y subasta del inmueble, no atribuye al anotante del embargo una preferencia absoluta para el cobro de su deuda, sino únicamente respecto de los créditos posteriores



- b) Finalmente, la anotación preventiva, como hemos dicho antes, no es constitutiva del embargo (que ya ha sido constituida por sentencia judicial o resolución administrativa), pero sí de su eficacia frente a terceros.

El origen de la anotación de embargo será siempre una deuda previa no pagada por el titular del inmueble, pero su declaración podrá ser de:

1.- Anotaciones de embargo de origen judicial, como son:

- La decretada en juicio ejecutivo (arts. 613 y 629 LEC)
- La decretada en trámite de ejecución de sentencia, del art. 141 RH.
- La anotación de embargo preventivo (distinta de la anotación preventiva de embargo), que constituye una medida cautelar que puede solicitarse por el actor en toda clase de procedimientos judiciales (arts. 140 RH, y 727.1 y 738.2 LEC);
- La ordenada en procedimientos especiales como en el concurso de acreedores o de oficio en Procedimientos Laborales (art. 253 del TR de la Ley de Procedimiento Laboral, de 7 de abril de 1995) o en juicio criminal seguido ante la jurisdicción ordinaria.

2.- Y anotaciones de embargo de origen administrativo, como son:

- Las dictadas en procedimientos de apremio de carácter fiscal (reguladas en la Ley General Tributaria de 17 de diciembre de 2003 y en el Reglamento General de Recaudación, de 29 de julio de 2005) como consecuencia de una deuda liquidada y no abonada en periodo voluntario con la Agencia Tributaria tanto estatal como autonómica o local.
- Las ordenadas por la Tesorería General de la Seguridad Social (reguladas en el Reglamento de Recaudación de la Seguridad Social, de 11 de junio de 2004); derivadas de un descubierto en cuanto al pago de las cotizaciones y obligaciones laborales y de seguridad social,
- O las recaídas en otros procedimientos como el urbanístico.

En el caso práctico no se especifica cual es la deuda que ha originado la anotación de embargo, por eso necesitaríamos hacer una indagación previa, para lo que podemos acudir al Registro de la Propiedad y solicitar una certificación o una nota registral del inmueble en el que, necesariamente, se exige la constancia de las circunstancias generales del embargo que serán las del art. 72 y 73.1 LH que dice que: *“Las anotaciones preventivas contendrán las circunstancias que se exigen para las inscripciones en cuanto resulten de los títulos o documentos presentados para exigir las mismas anotaciones. Las que deban su origen a providencia de embargo o secuestro expresarán la causa que haya dado lugar a ello y el importe de la obligación que los hubiere originado”*. De esta manera deberá



constar en el Registro de la Propiedad la causa (la deuda inicial) y el importe de la obligación (lo que se adeuda)

Además, en el Registro se debe hacer constar también las siguientes circunstancias que son obligatorias de todo mandamiento de embargo:

- 1.- La identidad del que haya obtenido el embargo a su favor, y la de aquel contra quien se hubiera dictado.
- 2.- La expresión de quedar constituida la anotación de embargo y la persona a cuyo favor se verifica.
- 3.- La fecha del mandamiento, con indicación del Juez o Tribunal que lo haya dictado y la expresión de quedar archivado uno de los ejemplares.
- 4.- El domicilio del anotante (acreedor) para que puedan practicarse las notificaciones del art. 353 RH,

Hay diversos motivos por los que se puede levantar esta carga del registro y liberar el inmueble, y estos son:

- La caducidad de la anotación por haber dejado transcurrir los cuatro años de vigencia desde la fecha de anotación o desde su prorroga.
- El mandamiento judicial o administrativo ordenando la cancelación.
- La renuncia del anotante dirigida al tribunal que hay ordenado la anotación y que libraré el oportuno mandamiento.
- Y la ejecución de una carga preferente, es decir, que se adjudique la finca en subasta después de un procedimiento seguido en ejecución de una carga anterior de la misma finca.

Como hemos visto el mandamiento de embargo puede ser de muy distintos orígenes, o en nuestro caso, aunque no se especifica, se dice que el comprador cree que la deuda está liquidada, por lo que deberíamos tener en un primer lugar constancia documental de que esto es así.

El mandamiento ordenando la cancelación suele dictarse por la misma autoridad judicial o administrativa que decretó el embargo, aunque excepcionalmente puede ordenarse por otras autoridades, como el Juez de lo Mercantil en un procedimiento concursal.



Con la consulta al Registro de la Propiedad, obligatorio por otro lado, pues es una precaución básica en toda compraventa, podremos conocer los datos que serán necesarios para saber los datos necesarios para saber cómo proceder para evitar que cause un perjuicio al comprador y de qué forma tendremos que cancelarla registralmente.

Conoceremos en un primero momento, la cuantía del embargo, lo que nos dará una primera pista de la importancia o la incidencia de esta anotación en la viabilidad de la compraventa. No es lo mismo que se trate de un embargo por multas de tráfico por importe de unos pocos miles de euros, que se trate de una anotación de embargo de un procedimiento judicial por una deuda de varios millones de euros. Dependiendo de la cuantía del embargo y poniéndola en consonancia con el importe de la operación de compraventa, deberemos también preparar las garantías en la compraventa para evitar que el comprador pueda tener algún perjuicio en la compraventa y deba asumir las obligaciones derivadas de la anotación de embargo, y por ello, las garantías que establezcamos en la fase contractual anterior a la entrega de los Edificios deberán ir orientadas a una retención del precio de la compraventa en un importe que sea suficiente, no solo, para hacer frente a un eventual pago de la cantidad del embargo, sino que deberá cubrir también, los gastos y costes que sean derivados de los actos necesarios para la cancelación de este embargo y la liberalización del inmueble.

Estos gastos y costes de la cancelación, dependerá en gran medida del origen del embargo, es decir, del origen de la deuda, el concepto por el propietario y vendedor del inmueble adeuda la cantidad y a quien se la adeuda.

El origen de la deuda (administrativo o judicial) nos indicará donde tendremos que acudir para confirmar la vigencia de la deuda y, en su caso, como tendremos que actuar para cancelarla.

1.- Origen administrativo, porque el embargo se ha producido por la anotación de una providencia de embargo como consecuencia de unas deudas con la administración que no han sido abonadas. En este caso deberemos acudir al organismo que dicto el acto, que será, el que haya gestionado la deuda. Esta deuda solo puede provenir: (i) bien por créditos fiscales y corresponderá al organismo de Hacienda que puede ser: estatal, autonómica o local. (ii) bien de la Seguridad Social y en este caso deberemos acudir a la Tesorería General de la Seguridad Social que le corresponda por su locación, esto es, la de Barcelona.

Para acudir a estos organismos deberemos tener en primer lugar una autorización del deudor (esto es de nuestro vendedor) que deberá apoderar a un profesional (normalmente un abogado o también un procurador) de la confianza del comprador para que se encargue



de los trámites de la cancelación. Con este apoderamiento podemos acudir al organismo (bien Hacienda o bien Seguridad Social) al departamento que corresponda que será normalmente el encargado de la recaudación y con el número de expediente o actuaciones administrativas, localizar quien se ocupa de la deuda. Acto seguido podremos concertar con la Administración una fórmula de pago de la deuda que consistirá en que el organismo de hacienda emite una carta de pago por el importe de la deuda, más los intereses o recargos que correspondan según el procedimiento y nos dará un plazo para su abono. En este punto debemos tener concertado con el vendedor que este, se hará cargo del pago de este impreso o bien, que se abonará por el comprador, pero deduciendo el importe del precio de la compraventa.

2.- Origen judicial, porque el embargo proviene de un mandamiento judicial. Esto es porque la deuda proviene de una deuda que se mantiene con particulares y el acreedor, ante el impago del deudor, ha debido acudir a un procedimiento judicial para que se le abone. Como consecuencia de este proceso judicial, el tribunal ha estimado que la deuda es lícita y debe ser pagada y bien para asegurar el pago o bien para proceder a la ejecución ante el impago del deudor, el Tribunal a instancia de la parte que ha sido beneficiada por la sentencia, ha dictado una resolución en forma de mandamiento en la que ordena al Registro de la Propiedad que realice la anotación que nos hemos encontrado. En este caso tendremos que acudir a Juzgado que ha emitido la deuda y personarnos en el procedimiento judicial para conocer las circunstancias particulares por las que se ha emitido el mandamiento de embargo.

Para personarnos en el procedimiento judicial deberemos tener un interés directo en el procedimiento y es posible, que la simple intención o interés de compra de los inmuebles, no pueda ser un motivo que el juez considere como suficiente. Además, este tipo de personación de un tercero en proceso judicial es un trámite regulado en el art. 13 y 14 de la LEC que puede llevar su tiempo y tener su complejidad en caso de que la otra parte se oponga. Por ello sería mucho más efectivo que el vendedor otorgue un poder a un procurador de la confianza del comprador para que se persone o en el procedimiento o sustituya la personación ya existente y un letrado también de la confianza del comprador, tome conocimiento del procedimiento y proceda a la cancelación de la deuda y de la anotación de embargo.

Como resumen de todo ello y aplicado al caso y a las preguntas que nos solicitan las actuaciones del comprador deben ir encaminadas a:

1.- En primer lugar, a verificar si la deuda se encuentra pagada o no, para ello deberá acudir al comprador el que deberá aportar un soporte documental del pago. En caso de embargo administrativo, deberá tener una carta de pago o bien un certificado del organismo correspondiente de que el vendedor se encuentra al corriente el cumplimiento de pago de sus obligaciones y en el caso de embargo judicial, deberá poder acreditar que



la deuda que se reclamaba en dicho procedimiento ha sido abonada a satisfacción del demandante.

2.- En ambos casos se requiere que el organismo (bien la Administración o bien el Juzgado) que emitió el embargo, ordene su cancelación en el Registro de la Propiedad y para ello debe emitir un documento en forma de oficio que se dirija al Registrador para que proceda a la cancelación de dicho embargo.

Este oficio debe adecuarse a las prescripciones de la normativa hipotecaria regulado en la art. 77 que define que *“Las anotaciones preventivas se extinguen por cancelación, por caducidad o por su conversión en inscripción”*. Se completa con los Arts. 78 a 80 LH, relativos a la cancelación total o parcial regulando además los supuestos en que procede una y otra, según los distintos procedimientos en los que se haya dado lugar el mandamiento de embargo: causa criminal, procedimiento ejecutivo, proceso de apremio, litigios hereditarios o de concurso de acreedores, etc.

En todo caso, la forma de practicar la cancelación de la anotación de embargo y por ser un acto reglado del Registro de la Propiedad, deberá adecuarse al Reglamento Hipotecario que especifica en el art.207 RH, que:

“La cancelación se practicará mediante la presentación del testimonio o de la resolución judicial firme o mandamiento donde se ordene la cancelación, Escritura pública o documento en que se acredite el hecho determinante de aquella o, en su caso, solicitud de los interesados.

En los casos de caducidad, bastará solicitud del dueño del inmueble o derecho real afectado, ratificada ante el Registrador.

Cuando se trate de cancelación de embargos a favor de la Hacienda, será título bastante la escritura en la que se haga constar que queda extinguida dicha anotación o la certificación de adjudicación de bienes que determina el Art. 26.”

3.- Una vez obtenido el oficio que nos permita la cancelación, habrá que liquidarlo en Hacienda a los efectos del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales en la modalidad de actos jurídicos documentados.

Cabe recordar la obligación que se impone a los registradores de no admitir para su inscripción o anotación preventiva, y también la cancelación, de aquellos documentos que contengan un determinado acto o contrato no habiéndose acreditado previamente el pago del tributo que lo grave o, en su caso, la exención o la no sujeción. Así lo establece con carácter general el art. 254 de la Ley Hipotecaria y, dentro de la normativa tributaria, el art. 54 del Texto Refundido del Impuesto.



El artículo 40.2 del T.R.L.I.T.P. y A.J.D. determina la sujeción al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados en su Modalidad de Documentos Administrativo de «Las anotaciones preventivas que se practiquen en los Registros Públicos, cuando tengan por objeto un derecho o interés valuable y no vengan ordenadas de oficio por la autoridad judicial». Esto quiere decir que la cancelación del embargo se trate de un oficio del Juzgado o de la Administración (Tributaria o de la Seguridad Social) se encuentran exenta del pago de este impuesto, pero ello, no obstante, no quiere decir que no hayamos de proceder a la declaración/liquidación de dicho documento por la previa presentación ante la Oficina Liquidadora de Barcelona el modelo 600 o 601 con la exención.

Y acto seguido a la liquidación del impuesto como no sujeto, se debe presentar en el Registro de la Propiedad a los efectos de que sea el Registrador el que lo califique y ordene la oportuna cancelación de la anotación.

Todos estos actos pueden ser realizados por el procurador, bien como representante en el procedimiento judicial o incluso como profesional del derecho ante la Administración que corresponda (Hacienda o Seguridad Social). No obstante, sería conveniente que dicho profesional esté acompañado o dirigido, en caso de ser necesario, por un abogado en ejercicio.

Partimos del hecho de que todas estas actuaciones serán realizadas por la parte compradora, en cuanto es el primer interesado, en conocer las circunstancias particulares de los embargos, así como de llevar a cabo su correcta cancelación.

Por ello será el comprador o sus asesores, los que se ocuparán de las tareas que hemos descrito. Así el comprador está asumiendo la gestión de un negocio ajeno (la representación y defensa del vendedor en su procedimiento judicial o en uno administrativo) y es conveniente que se regule mediante un acuerdo de mandato que puede ser una adenda al contrato de compraventa. En este acuerdo, el mandante (vendedor) confiere al mandatario (comprador) unos poderes y facultades específicos para actuar en su representación en el procedimiento judicial o administrativo, con la finalidad de proceder a realizar los actos que sean necesarios para la cancelación de las anotación de embargo que pasará, porque, previamente se deba liquidar y abonar la deuda reclamada, así como los gastos o costas procesales que ello pueda conllevar y que una vez satisfecho el derecho del actor o ejecutante del procedimiento judicial, se pueda emitir un mandamiento judicial dirigido al Registro de la Propiedad que permita la cancelación del embargo.

La valoración económica dependerá de los costes de todo este procedimiento hasta la completa cancelación en el Registro de la Propiedad y estos, estarán compuestos por los que correspondan a los siguientes conceptos:



La Cantidad asegurada por la anotación de embargo, la cual, no tiene por qué coincidir con la que esté expresada en el Registro de la Propiedad, ya que este embargo puede ser objeto de ampliación cuando la deuda se incremente. Por ello deberemos conocer:

Importe del principal de la deuda que es origen de la anotación preventiva de embargo a la fecha de pretendamos la cancelación.

Los intereses o gastos que se hubieran devengado como consecuencia del tiempo transcurrido.

Los costes en que el acreedor haya incurrido para reclamar la deuda que si se trata de un procedimiento judicial deberán ser las costas procesales (minuta de abogado, procurador, peritos en su caso y tasas judiciales u otros gastos abonados) y que, si se trata de un procedimiento administrativo habrá que sumar los recargos por apremio de la deuda que puedan corresponder por la aplicación de su correspondiente procedimiento administrativo.

Los honorarios del procurador y abogado (o ambos) que como profesionales intervinientes vayan a ocuparse de los actos necesarios para la cancelación de la anotación preventiva de embargo.

Los gastos asociados de aquellos profesionales que puedan ser necesarios, como peritos o gestores



CONCLUSIONES

Tras el análisis detallado, se concluye que ambas modalidades de adquisición presentan ventajas y desventajas significativas que deben ser evaluadas cuidadosamente por el Grupo Española de Oficinas. La compra indirecta, a través de participaciones sociales, se posiciona como una alternativa interesante para optimizar la carga fiscal y aprovechar posibles beneficios acumulados en las sociedades, como bases imponibles negativas o estructuras operativas ya consolidadas. Sin embargo, esta opción requiere un profundo análisis mediante procesos de Due Diligence, dado que implica asumir tanto los activos como los pasivos de las sociedades adquiridas, lo que podría incrementar los riesgos legales y financieros.

Por otro lado, la compra directa de los inmuebles presenta la ventaja de proporcionar mayor simplicidad en la transacción y un control inmediato sobre los activos. Este enfoque, sin embargo, conlleva una carga fiscal más alta debido a la aplicación del Impuesto de Valor Añadido y Actos Jurídicos Documentados. Además, podría no ofrecer las mismas oportunidades de optimización financiera que la adquisición indirecta.

Es fundamental que el cliente evalúe la viabilidad de ambas opciones considerando sus objetivos estratégicos y su tolerancia al riesgo. La correcta negociación de los términos contractuales es clave para asegurar que se establezcan garantías adecuadas, como arras confirmatorias, avales bancarios o contratos de escrow o fiduca, que protejan sus intereses y reduzcan las incertidumbres inherentes al proceso.

Asimismo, se recomienda prestar especial atención a los aspectos fiscales y tributarios asociados a cada modalidad de adquisición. El impacto del IVA en la compra directa o las posibles contingencias derivadas de impuestos en la compra indirecta podrían influir significativamente en la rentabilidad de la operación.

En conclusión, no existe una solución única o definitiva. La elección entre compra directa o indirecta dependerá de los resultados obtenidos en la Due Diligence y de las preferencias del cliente en cuanto a gestión, fiscalidad y control operativo. Cualquiera que sea la opción seleccionada, contar con el acompañamiento de expertos jurídicos y financieros será crucial para garantizar una adquisición segura y rentable.



BIBLIOGRAFÍA

1. LEGISLACIÓN

- **Código Civil:** Real decreto de 24 de julio 1889 por el que se publica el Código Civil (Artículo:1258 y 1262)
- **Código Civil:** Real decreto de 24 de julio 1889 por el que se publica el Código Civil (Artículo 1091)
- **Código Civil:** Real decreto de 24 de julio 1889 por el que se publica el Código Civil (Artículo 1484)
- **Código Civil:** Real decreto de 24 de julio 1889 por el que se publica el Código Civil (Artículo 1.255)
- **Código Civil:** Real decreto de 24 de julio 1889 por el que se publica el Código Civil (Artículo 7)
- **Código Civil:** Real decreto de 24 de julio 1889 por el que se publica el Código Civil (Artículo 1.124)
- **Código de Comercio:** Real decreto del 22 de agosto de 1885 por el que se regula el Código de Comercio (Artículo 83)
- **Ley de sociedades de Capital:** Real decreto legislativo 1/2010 de 2 de julio por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital n(Artículo 106)
- **Ley de Sociedades de Capital:** Real decreto legislativo 1/2010 de 2 de julio por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (Artículo 106)
- **Ley Hipotecaria:** Ley 5/2019 del 15 de marzo Regulador de los contratos de crédito inmobiliario
- Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la Ley Hipotecaria
- Ley Cataluña 5/2006 de 10 mayo de 2006 (Artículo 531.1.)
- Ley Cataluña 5/2006 de 10 mayo de 2006, (Art. 531.1-531.4)
- Ley Cataluña 5/2006 de 10 mayo de 2006 (Artículo 553.1-553.50)
- Plan General Metropolitano de Barcelona
(https://cido.diba.cat/normativa_local/6598635/pla-general-metropolitana-area-metropolitana-de-barcelona-amb)
- Ley 21/2001, de 28 de diciembre, de Medidas Fiscales y Administrativas (Artículo 7)



- RDL 1/1993 de 24 de septiembre por el que se aprobó el texto refundido de la ley del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.

2. JURISPRUDENCIA

- TS (Civil) de 21 octubre de 2013
- STS (Civil) de 10 octubre de 1980

3. OTROS

- Ayuntamiento de Barcelona (no date) *Urbanismo, Transición Ecológica, Servicios Urbanos y Vivienda, Trámites de Licencias de obras*. Available at: <https://ajuntament.barcelona.cat/ecologiaurbana/es/tramites/tramites-de-licencias> (Accessed: December 2024).
- Agencia Tributaria de Cataluña. (no date) *Sede Electrónica, Icono de Agencia Tributaria de Catalunya*. Available at: <https://atc.gencat.cat/es/tributs/itpajd/> (Accessed: December 2024).