



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

Máster Universitario de Acceso a la Abogacía

Especialidad Relaciones Jurídico-Privadas

Autora: Clara Nogueroles Fakhr

Tutor: D. Fernando Isaac Bedoya Flores

Curso académico: 2023-2025

Facultad de Derecho

Universidad Pontificia de Comillas

Madrid

I. INTRODUCCIÓN.....	3
II. ANTECEDENTES.....	3
III. CUESTIONES PLANTEADAS.....	5
○ Cuestión 1.....	5
○ Cuestión 2.....	7
○ Cuestión 3.....	11
○ Cuestión 4.....	11
○ Cuestión 5.....	13
○ Cuestión 6.....	15
○ Cuestión 7.....	16
○ Cuestión 8.....	18
○ Cuestión 9.....	19
○ Cuestión 10.....	20
○ Cuestión 11.....	22
IV. CONCLUSIONES.....	24
V. BIBLIOGRAFÍA.....	26

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se dedicará a analizar de manera detallada los aspectos jurídicos implicados en la operación de adquisición del Complejo de oficinas promovido por el grupo Metalia Capital (“**Metalia Capital**”). Para abordar las cuestiones planteadas, se examinarán los contratos de compraventa propuestos, la configuración legal de la operación, las obligaciones y responsabilidades de las partes implicadas, así como los riesgos potenciales asociados a la transacción.

El análisis también incluirá la evaluación de las modalidades de adquisición, ya sea directa o indirecta, junto con las repercusiones contractuales relacionadas con los plazos establecidos y los procedimientos de transferencia de propiedad. Además, se revisarán los aspectos regulatorios pertinentes y se definirán estrategias que aseguren el cumplimiento de los compromisos contractuales tanto por parte de Metalia Capital como del Grupo Española de Oficinas.

II. ANTECEDENTES

Antes de entrar a abordar las cuestiones concretas del caso que nos ocupa, resulta esencial establecer los hechos relevantes que lo sustentan:

- I. Metalia Capital lidera un proyecto para desarrollar un complejo de oficinas situado en el distrito 22@ de Barcelona, compuesto por tres inmuebles denominados Edificio Deftonia, Edificio Toolania y Edificio Ninania (en adelante, los "Edificios").
- II. Cada uno de estos inmuebles se construirá sobre parcelas registrales independientes y está a cargo de una sociedad promotora específica. Estas sociedades, Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U., y Promotora Ninania, S.L.U., (conjuntamente “las Sociedades”) están 100% participadas por Metalia Holding, S.A. ("Metalia Holding").

- III. Actualmente, el proyecto se encuentra en una etapa inicial, limitada a labores de movimiento de tierras, sin que se haya dado comienzo a la construcción de los Edificios como tal.
- IV. Metalia Capital ha alcanzado un entendimiento preliminar con el Grupo Española de Oficinas para transferir el Complejo una vez finalizado. El acuerdo establece un precio total de 180.000.000 €, dividido de manera uniforme entre los tres Edificios, con un valor de 60.000.000 € asignado a cada uno.
- V. La operación está supeditada a la conclusión de las obras, debiendo completarse la transmisión en un plazo máximo de 18 meses desde la firma del contrato. Aún está por definir si esta transmisión se realizará mediante la venta directa de los inmuebles o a través de la cesión de las participaciones de las sociedades promotoras.
- VI. El planteamiento actual contempla un Contrato Privado de Compraventa, mediante el cual Metalia Capital se compromete a finalizar la promoción y a transferir los activos o participaciones al Grupo Española de Oficinas, quien, a su vez, asumirá la obligación de adquirirlos tras la conclusión del proyecto.
- VII. Tras la finalización de las obras, ambas partes dispondrán de diez (10) días hábiles para formalizar la documentación necesaria y culminar la transmisión de los bienes o participaciones correspondientes.

Con el propósito de abordar las implicaciones legales y contractuales de esta operación, así como de identificar posibles riesgos y diseñar estrategias que garanticen su correcta ejecución, el Grupo Española de Oficinas ha solicitado asesoramiento jurídico especializado.

III. CUESTIONES PLANTEADAS

- 1. ¿Qué ventajas e inconvenientes tendría la adquisición de las participaciones sociales de las Sociedades respecto de la adquisición directa de los Edificios? ¿Qué protecciones habría que prever en el Contrato Privado de Compraventa respecto de las participaciones sociales de las Sociedades que no serían relevantes en el Contrato Privado de Compraventa respecto de los Edificios?**

La adquisición de participaciones frente a la compra directa de edificios implica una serie de ventajas e inconvenientes que dependen del tipo de transacción y de los objetivos del comprador. En este sentido, antes de adentrarnos a resolver la cuestión, es esencial distinguir entre el *share deal*, que se centra en la adquisición de participaciones sociales de una sociedad, y el *asset deal*, que consiste en la compra directa de activos y pasivos. Dado que la legislación española no regula específicamente estas operaciones, se recurre al Código Civil y al Código de Comercio, siguiendo principios como la autonomía de la voluntad (art. 1255 CC) y la libertad de forma.

En las transacciones societarias, existen dos modalidades principales: el *share deal* y el *asset deal*. En un *share deal*, el objeto de la transacción son las participaciones sociales o acciones de una sociedad, siendo el vendedor el socio o los socios titulares de estas. La operación puede implicar la compraventa de la totalidad de las participaciones o, simplemente, la adquisición de un porcentaje suficiente que permita al comprador obtener el control efectivo de la sociedad. De esta forma, el comprador asume tanto el activo como el pasivo de la empresa adquirida, lo que implica una transmisión más integral pero también un mayor análisis de riesgos.

Por otro lado, en un *asset deal*, lo que se transfiere son los activos individuales de la sociedad, actuando esta última como parte vendedora. Esta modalidad es especialmente relevante en el caso de una Sociedad Limitada Unipersonal (S.L.U.), donde la enajenación de activos esenciales requiere la aprobación formal del socio único, conforme al artículo 160.f de la Ley de Sociedades de Capital (LSC). Un activo se considera esencial cuando su valor excede el 25% del total de los activos reflejados en el último balance aprobado. Este requisito busca garantizar que las decisiones sobre elementos clave del patrimonio social se adopten con el debido control y supervisión.

Desde un punto de vista técnico, la compraventa de participaciones sociales suele ser más sencilla, ya que implica la transferencia automática de todos los activos y pasivos de la sociedad, sin necesidad de realizar cesiones individuales. No obstante, esta aparente simplicidad conlleva un riesgo significativo: al no poder seleccionar qué activos y pasivos se transfieren, el comprador puede asumir pasivos ocultos o contingencias no previstas. Por el contrario, la adquisición de activos ofrece mayor precisión y control, ya que permite al comprador decidir exactamente qué activos adquirir, proporcionando una mayor seguridad jurídica. Sin embargo, este enfoque presenta una mayor complejidad legal y administrativa, lo que puede dificultar y prolongar la operación.

En cuanto a la fiscalidad, los escenarios también varían. La compra de participaciones sociales suele estar exenta del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), salvo en casos específicos donde más del 50% de los activos sean inmuebles situados en España y no exista una explotación económica activa. En este caso, la operación estaría gravada como transmisión de inmuebles, con un 10% de ITP en Cataluña y exención de IVA. En el *asset deal*, el ITP se aplica según la Comunidad Autónoma, y en casos de primera transmisión de un inmueble nuevo, se aplica un 21% de IVA.

La protección del comprador adquiere una importancia central en el *share deal*, dado que las contingencias fiscales, laborales o de otro tipo permanecen asociadas a la sociedad adquirida. Por ello, es fundamental estructurar garantías contractuales y llevar a cabo un análisis exhaustivo mediante una *due diligence*. Este procedimiento permite identificar posibles riesgos, tanto en los estados financieros como en los aspectos legales y operativos de la empresa o los activos.

En el contrato, las partes pueden pactar mecanismos para ajustar el precio de la transacción en función de los resultados financieros. El mecanismo de *closing accounts* calcula el precio final basándose en los estados financieros a la fecha de cierre de la operación, lo que permite reflejar las variaciones ocurridas desde la firma del contrato hasta el cierre efectivo. Este método ofrece protección al comprador al garantizar que el precio se ajuste a la situación real de la sociedad en el momento de la transmisión, aunque puede generar cierta incertidumbre hasta que se finalice el ajuste. En contraste, el mecanismo de *locked box* fija el precio con base en los estados financieros de una fecha anterior, que se acuerda como referencia, lo que otorga mayor certeza y seguridad al vendedor al evitar ajustes posteriores. Sin embargo, este método implica que el

comprador asume el riesgo de las posibles variaciones o deterioros que ocurran entre la fecha de referencia y el cierre, lo que requiere una debida diligencia rigurosa para mitigar ese riesgo.

Por último, es imprescindible incluir un régimen claro de manifestaciones y garantías en el contrato, donde el vendedor asegure la veracidad de la información proporcionada y asuma responsabilidades por eventuales complicaciones futuras. En caso de incumplimientos, el Código Civil, en sus artículos 1096 a 1124, ofrece herramientas para exigir cumplimiento, indemnización o incluso la resolución del contrato.

En resumen, la adquisición de participaciones sociales ofrece una mayor simplicidad operativa y garantiza la continuidad jurídica de la sociedad, aunque implica el riesgo de asumir pasivos ocultos y contingencias no detectadas. Por el contrario, la compra directa de activos permite un control más preciso sobre los bienes adquiridos y minimiza estos riesgos, pero requiere procesos más complejos y costosos desde el punto de vista legal y administrativo. La elección entre ambas modalidades dependerá del contexto específico de la transacción y de los objetivos estratégicos del comprador, quien deberá analizar cuidadosamente las implicaciones legales, fiscales y contractuales de cada opción para tomar la decisión más adecuada.

2. ¿Qué documentación sería necesario revisar en caso de compraventa de las Sociedades que no sería necesario revisar en caso de compraventa directa de los Edificios?

En una compraventa de participaciones sociales frente a la adquisición directa de edificios, la documentación a revisar difiere notablemente debido a la naturaleza de cada operación y a las implicaciones legales que conllevan. En la adquisición de participaciones sociales, regulada en los artículos 120 y 121 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), el comprador no solo adquiere los activos de la sociedad, sino también sus pasivos, incluidas posibles deudas ocultas. Por este motivo, resulta esencial llevar a cabo una due diligence exhaustiva, que permita identificar riesgos financieros, fiscales, laborales y legales. Esta revisión documental, aunque no regulada expresamente en la normativa española, encuentra su fundamento en los artículos 1255 y 1902 del CC, que consagran la autonomía de la voluntad y la responsabilidad derivada de la negligencia.

Dada la naturaleza altamente sensible y en ocasiones confidencial de la documentación que se revisa en un proceso exhaustivo de due diligence, el proceso suele iniciarse con un acuerdo de confidencialidad (*Non-Disclosure Agreement*) en el que se delimitan las partes involucradas, una breve descripción de la transacción y las obligaciones de confidencialidad. Este contrato también puede incluir cláusulas sobre la devolución o destrucción de la documentación una vez finalizado el proceso. Paralelamente, se puede redactar una carta de intenciones (*Letter of Intent* o LOI), un documento no vinculante que formaliza aspectos como la exclusividad y la obligación de actuar de buena fe, antes de proceder a la oferta definitiva.

La revisión de la documentación corporativa es un paso esencial en la compraventa de participaciones sociales, ya que permite verificar la estructura legal y el funcionamiento interno de la sociedad. En primer lugar, es necesario examinar la escritura de constitución, que debe estar debidamente inscrita en el Registro Mercantil, así como los estatutos sociales, documentos clave para conocer el objeto social, el capital social y las normas de organización de la entidad. Si la sociedad no es una Sociedad Limitada Unipersonal, será fundamental analizar su estructura, régimen de funcionamiento y composición del órgano de administración.

En el caso de una S.L.U., resulta igualmente importante comprobar el libro de socios, donde debe constar la situación de unipersonalidad y la identidad del socio único, en cumplimiento del artículo 13 de la Ley de Sociedades de Capital (LSC). Aunque exista un solo socio, la sociedad tiene la obligación de llevar un libro de actas que refleje todas las decisiones relevantes adoptadas, de acuerdo con los artículos 106 y 107 de la LSC. Finalmente, se debe revisar los poderes otorgados por la sociedad, que deben figurar en el Registro Mercantil conforme al artículo 94 del Reglamento del Registro Mercantil (RRM), ya que estos poderes afectan directamente a las facultades de administración y representación de la sociedad.

En segundo lugar, es imprescindible analizar la situación financiera de la sociedad mediante la revisión de las cuentas anuales que deberán incluir, conforme a los arts. 253 y 254 LSC, las pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto y la correspondiente memoria explicativa. Además de comprobar que la sociedad objeto cumple con las obligaciones legales de formular y depositar sus cuentas anuales, este ejercicio de revisión es útil en tanto en cuanto permite a los potenciales compradores evaluar la situación económica y liquidez de la sociedad objeto. Además, se podrán solicitar también los Informes de Auditoría, en caso de que la sociedad tuviese la obligación de auditar sus cuentas externamente conforme a lo dispuesto en

el art. 263 LSC, y aunque no tenga esta obligación específica es recomendable solicitarlos por si los tuviera.

A nivel fiscal, debe solicitarse el certificado de situación fiscal (art. 43.1.d de la Ley General Tributaria) y examinarse la documentación tributaria, incluidas las declaraciones de IS, IVA e IRPF, así como las actas de inspecciones fiscales o litigios administrativos en curso. Además, deben revisarse impuestos locales como el IBI y el IAE, que también serían relevantes en una compraventa directa de edificios. Otros aspectos críticos incluyen los contratos laborales y comerciales, en particular aquellos con cláusulas de vencimiento anticipado o limitaciones derivadas del cambio de control, y activos intangibles como marcas o patentes.

Por otro lado, en la adquisición directa de edificios, la práctica de mercado no es iniciar directamente la revisión documental o due diligence, sino que se suelen darse una serie de fases previas. En primer lugar, el proceso comienza con el análisis de un documento preliminar, conocido como “*Teaser*” o “*Infomemo*”, preparado por el vendedor. Este cuaderno de venta proporciona una descripción general del activo inmobiliario, incluyendo información relevante sobre su ubicación, características del entorno, infraestructuras cercanas, estado de las instalaciones, situación jurídica y posibles cargas o gravámenes. Es importante destacar que su contenido tiene un carácter meramente informativo y no constituye un análisis exhaustivo; su finalidad principal es servir como punto de partida para que el comprador pueda preparar una oferta inicial.

Previo al acceso a información detallada, al igual que en el proceso de compraventa de una sociedad suele firmarse un NDA antes de comenzar el proceso de due diligence. suele firmarse un acuerdo de confidencialidad o *Non-Disclosure Agreement (NDA)*, en el que se delimitan las partes involucradas, una breve descripción de la transacción y las obligaciones de confidencialidad. También, como sucede en proceso de compraventa de sociedades, se podrá firmar un LOI, igualmente detallando, de forma no vinculante las intenciones de las partes respecto al proceso.

Una vez iniciada la operación, resulta imprescindible realizar una due diligence inmobiliaria, cuyo alcance dependerá del tipo de activo y la fase en la que se encuentre. En este caso, tratándose de inmuebles en construcción, el objetivo es identificar cualquier contingencia relevante que pudiera impactar la operación y ajustar, si procede, los términos del contrato. En

primer lugar, debe comprobarse la titularidad del inmueble, lo cual requiere revisar el título de propiedad, la información registral y catastral, asegurando que coincidan con el activo en cuestión. Si el título es un contrato privado, será necesario verificar que ha sido elevado a escritura pública, pues la buena fe y diligencia del comprador exigen un análisis detallado más allá de la información registral, que, aunque presuma veracidad, no siempre refleja la totalidad de las cargas.

El Registro de la Propiedad proporciona herramientas clave para conocer el estado jurídico del inmueble, especialmente mediante la Nota Simple, que detalla posibles gravámenes como hipotecas o afecciones fiscales. Sin embargo, es recomendable obtener también la Certificación Registral, ya que, a diferencia de la Nota Simple, esta tiene valor probatorio. Aquí es fundamental comprobar si existen cargas no registradas que puedan afectar la operación y verificar si el comprador deberá subrogarse a alguna de ellas. En cuanto a afecciones fiscales, se deben analizar deudas tributarias asociadas al inmueble, como las derivadas del IBI o de posibles impuestos pendientes, que podrían ser reclamadas posteriormente por la Agencia Tributaria.

Por otro lado, es imprescindible revisar las afecciones urbanísticas, particularmente a través del Plan General de Ordenación Urbana (PGOU), que determina el uso permitido del suelo y los requisitos para su calificación como urbano. Respecto a la construcción misma, se deben verificar la licencia de obras, que debe ajustarse al proyecto aprobado, y la licencia de funcionamiento o cédula de habitabilidad en caso de edificios residenciales. Para evitar irregularidades, es aconsejable llevar a cabo una due diligence técnica, ya que pueden existir modificaciones en el edificio que no se correspondan con lo autorizado inicialmente. Este análisis técnico permite detectar posibles metros irregulares y ajustar el precio o definir responsabilidades futuras relacionadas con el cumplimiento normativo y los permisos necesarios.

En definitiva, mientras que la compraventa de participaciones sociales requiere un análisis detallado de la sociedad en su conjunto —activos, pasivos, situación fiscal, laboral y legal—, la transmisión directa de edificios se centra en verificar la titularidad, cargas y cumplimiento urbanístico de los inmuebles, simplificando así el proceso y limitando las obligaciones del comprador a lo pactado en el contrato.

3. ¿Quién(es) sería(n) la(s) contraparte(s) de Grupo Española de Edificios en el Contrato Privado de Compraventa de las participaciones sociales de las Sociedades y en el Contrato Privado de Compraventa de los Edificios?

En una operación de compraventa, la identificación de la contraparte varía dependiendo del objeto de la transacción, ya sea la adquisición de participaciones sociales o de activos específicos, como los edificios. Si se trata de una compraventa de participaciones sociales, la contraparte será el titular de dichas participaciones, que, en el caso de una Sociedad Limitada Unipersonal corresponde al socio único. Este socio puede ser una persona física o jurídica y su titularidad debe constar de forma oficial en la escritura de constitución o en la escritura de adquisición del carácter unipersonal, debidamente inscrita en el Registro Mercantil. Asimismo, esta información debe estar reflejada en el libro registro de socios. Es importante señalar que el socio único tiene la obligación de inscribir la unipersonalidad en el Registro Mercantil; de lo contrario, podría incurrir en responsabilidad solidaria por las deudas de la sociedad, conforme al artículo 13 de la LSC.

Por otro lado, si la operación se refiere a la compraventa directa de los edificios, la contraparte será la propia sociedad titular de los inmuebles. En este caso, al tratarse de sociedades unipersonales como Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U., y Promotora Ninania, S.L.U., la venta se formalizará a nombre de la sociedad vendedora, que figura como titular en el Registro de la Propiedad. Las decisiones relacionadas con la enajenación de activos esenciales, como la venta de estos edificios, corresponden al socio único, tal como establece el artículo 160 de la LSC. Dichas decisiones deben quedar reflejadas en las actas correspondientes y cumplir con los requisitos formales aplicables.

En ambas situaciones, las sociedades serán representadas en la negociación y firma de los contratos por su órgano de administración o por un apoderado designado. Este último actuará en nombre de la sociedad, asegurando la validez de las decisiones adoptadas y el cumplimiento de los acuerdos alcanzados en el proceso de compraventa.

4. ¿Cómo habría que definir el precio de la operación en el supuesto de transmisión de las Sociedades frente al supuesto de transmisión directa de los Edificios?

En una transmisión de participaciones sociales de una sociedad, el precio no se determina por los activos individuales que la componen, sino por el valor global de la entidad. Para ello, se aplican dos métodos principales de valoración: el *discounted cash flow* (DCF) y el *adjusted book value*. El método DCF calcula el valor actual de los flujos de caja futuros proyectados de la sociedad, considerando su capacidad para generar ingresos a largo plazo y aplicando una tasa de descuento que refleja el riesgo de la inversión. La precisión de esta valoración depende de los estados financieros, regulados en los artículos 34 a 38 del Código de Comercio, que garantizan la fidelidad contable. Por su parte, el método *adjusted book value* toma como base el patrimonio neto de la sociedad, ajustado por posibles variaciones en el valor de los activos y la inclusión de pasivos ocultos o contingentes, en cumplimiento del artículo 367 de la Ley de Sociedades de Capital, que impone responsabilidad a los administradores por este tipo de riesgos.

Por otra parte, en el caso de la transmisión directa de edificios, el precio se determina en función del valor de mercado actual de los inmuebles. Este valor puede calcularse mediante métodos específicos, como el *comparison method*, que compara el edificio con propiedades similares en el mercado, o el *capitalization method*, basado en los ingresos potenciales generados por la explotación del activo. En este tipo de transacción, resulta fundamental considerar factores como el estado de avance de las obras, la viabilidad comercial del proyecto y los posibles pasivos asociados, tales como costes de finalización, pagos anticipados, obligaciones de postventa o defectos constructivos, que deben ser descontados del precio final y reflejados en el contrato de compraventa. Además, deben contemplarse los riesgos inherentes a la operación, como retrasos en la entrega, problemas en la ejecución de la obra o contingencias urbanísticas y administrativas.

En lo que respecta al tratamiento fiscal, ambas operaciones presentan diferencias notables. La transmisión directa de edificios, al tratarse generalmente de una primera transmisión, está sujeta al IVA conforme al artículo 20 de la Ley del IVA, con un tipo general del 21 % o del 10 % si se trata de viviendas residenciales. Adicionalmente, el impuesto sobre el incremento del valor del suelo, conocido como la plusvalía municipal, deberá ser asumido por la parte vendedora salvo que se pacte lo contrario. Por el contrario, la transmisión de participaciones sociales está exenta del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, lo que supone una ventaja desde el punto de vista fiscal.

En cuanto a la estructuración del pago, las partes pueden optar por diversas modalidades según el nivel de riesgo y los intereses negociados. Una opción es el pago al contado, en el que el importe total se entrega al momento de la firma del contrato, o el pago aplazado, que divide el precio en varias cuotas condicionadas a hitos específicos. Además, pueden utilizarse mecanismos como el *locked box*, que fija el precio al inicio de la operación y deja en manos del comprador los riesgos económicos posteriores, o el *earn-out*, que permite ajustar el precio en función del desempeño futuro del activo o de la sociedad, condicionando una parte del pago a la consecución de resultados específicos tras el cierre de la operación.

En resumen, la definición del precio varía significativamente entre ambos escenarios. Mientras que en la compraventa de sociedades se valora la entidad en su conjunto mediante métodos como el *discounted cash flow* o el *adjusted book value*, en la transmisión directa de inmuebles la valoración se centra en el valor de mercado del activo y en su situación física y comercial. Además, el régimen fiscal y las formas de pago difieren en función del objeto de la transacción.

5. ¿Qué hitos habría que definir en el Contrato Privado de Compraventa en relación con la definición de la finalización de la promoción de los Edificios? Aparte de la finalización de la promoción de los Edificios por parte del Vendedor, ¿qué otros requisitos deberíamos exigir en el Contrato Privado de Compraventa a (cada) vendedor que cumpliera para que procediese el otorgamiento de la escritura de compraventa de las participaciones de las Sociedades o, en su caso, de los Edificios?

Para definir los hitos en un Contrato Privado de Compraventa relacionados con la finalización de la promoción de los edificios y asegurar una transmisión eficaz, es necesario atender a las obligaciones que establece la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación (LOE), así como otros requisitos esenciales para garantizar el cumplimiento del contrato.

El primer hito relevante es la escritura de propiedad del terreno, que debe presentarse ante el Registro de la Propiedad para su inscripción. Este trámite garantiza la legitimidad del vendedor como titular del suelo y constituye la base legal para cualquier construcción posterior. A partir de aquí, será necesario la obtención de la licencia urbanística correspondiente, que, conforme al artículo 5 de la LOE, es obligatoria para la ejecución de obras. Esta licencia, otorgada por el

Ayuntamiento, se debe presentar junto con la documentación técnica necesaria, elaborada por un arquitecto o técnico cualificado, quien redactará el proyecto inicial de obra.

Una vez completada la construcción, uno de los hitos fundamentales será la recepción de la obra, definida en el artículo 6 de la LOE como el acto en el que el constructor entrega la obra terminada al promotor. Este momento debe formalizarse mediante un acta de recepción, firmada tanto por el constructor como por el promotor, en la que se detalle la fecha de entrega, el certificado final de obra, el coste de la ejecución, las garantías aplicables y los posibles defectos identificados, junto con los plazos de subsanación correspondientes. Es importante incluir también el certificado final de obra, suscrito por el director de obra y el director de ejecución, ya que acredita que la construcción cumple con el proyecto aprobado y está lista para su uso. El promotor, sin embargo, podrá rechazar la recepción si considera que la obra no está finalizada o que no se ajusta a lo estipulado en el contrato.

Otro requisito a incluir en el contrato es la entrega del Libro del Edificio, tal como establece el artículo 7 de la LOE. Este documento debe recopilar el proyecto final de la obra con las modificaciones aprobadas, el acta de recepción, la identificación de los agentes que han intervenido en el proceso constructivo y las instrucciones de uso y mantenimiento del edificio. El objetivo de esta documentación es garantizar que el comprador recibe un activo que cumple con los estándares legales y técnicos aplicables, minimizando así cualquier riesgo o contingencia.

Además de los hitos relacionados con la construcción, el contrato deberá incluir otros requisitos adicionales que condicionen la entrega de la escritura pública de compraventa, tanto de las participaciones sociales como de los edificios. Entre estos requisitos destacan: el cumplimiento de las obligaciones administrativas y urbanísticas, la ausencia de cargas o gravámenes no pactados y la verificación de que el edificio cumple con las licencias necesarias para su ocupación o funcionamiento.

Finalmente, para la formalización de la operación, tanto la transmisión de las participaciones sociales como la de los edificios deberá realizarse ante notario mediante escritura pública, asegurando así su validez jurídica y registral. En conclusión, los hitos clave incluyen la obtención de la licencia de obras, la recepción formal de la construcción con sus documentos

acreditativos, la entrega del Libro del Edificio y el cumplimiento de requisitos adicionales para garantizar una transmisión libre de riesgos y contingencias.

6. ¿Cuáles licencias sería razonable exigir a la(s) parte(s) vendedora(s) en relación con los Edificios (teniendo en cuenta que están situados en el municipio de Barcelona)?

Al llevar a cabo una promoción inmobiliaria en el municipio de Barcelona, resulta imprescindible que el vendedor obtenga diversas licencias y autorizaciones para garantizar la legalidad y viabilidad del proyecto. Estas exigencias vienen reguladas, principalmente, por la Ley 38/1999, de Ordenación de la Edificación (LOE), así como por normativa específica local, como la Ordenanza Reguladora de los Procedimientos de Intervención Municipal de las Obras (ORPIMO).

El primer requisito a exigir es la licencia de obra mayor, que debe ser solicitada por el vendedor ante el Ayuntamiento de Barcelona. Para ello, se presenta el proyecto técnico de la obra, el estudio de seguridad y salud, y el nombramiento del responsable de la dirección técnica. Esta licencia es fundamental porque garantiza la legalidad de las obras y evita sanciones derivadas de actuaciones no autorizadas. El procedimiento para su obtención, regulado en los artículos 12 y siguientes de la ORPIMO, incluye la presentación electrónica o física de la documentación, la subsanación de posibles errores y la emisión de un informe final por parte del Ayuntamiento. El plazo máximo para resolver este trámite es de dos meses, salvo que existan circunstancias que puedan justificar una ampliación.

Además, el vendedor debe realizar la comunicación previa de apertura del centro de trabajo, un trámite obligatorio ante la Consejería de Trabajo de Cataluña. De acuerdo con la Orden TIN/1071/2010, esta comunicación debe efectuarse con una antelación máxima de 30 días al inicio de las obras y contiene información sobre las condiciones del centro de trabajo, así como sobre la fecha prevista para el comienzo de la actividad.

Una vez finalizada la construcción, resulta necesario obtener la licencia de primera ocupación, también emitida por el Ayuntamiento de Barcelona. Para solicitarla, se debe aportar el certificado final de obra, suscrito por el director de obra y el director de ejecución, que acredita que la construcción se ajusta al proyecto aprobado y cumple con la normativa vigente. Esta licencia tiene una especial relevancia, ya que permite acreditar que el edificio es apto para su

uso previsto y es un requisito indispensable para la contratación de suministros básicos, como electricidad, agua y gas.

Por otro lado, aunque los trámites administrativos son responsabilidad del promotor, el vendedor también debe garantizar la correcta planificación del proyecto y la contratación de los agentes necesarios para cumplir las exigencias técnicas y legales. Entre ellos se encuentran el arquitecto, el director de obra, el coordinador de seguridad y salud, y las aseguradoras que deben suscribir los seguros obligatorios, como exige el artículo 19 de la LOE.

En conclusión, en un Contrato Privado de Compraventa de los edificios, debe exigirse al vendedor la obtención de la licencia de obra mayor, la comunicación de apertura del centro de trabajo y la licencia de primera ocupación, garantizando así la legalidad del proceso constructivo y la aptitud del edificio para su uso. El cumplimiento de estas obligaciones, además de responder a lo estipulado por la normativa vigente, aporta seguridad jurídica y técnica a la operación y asegura que el comprador recibe un activo libre de riesgos y contingencias.

7. ¿Qué garantías serían razonables que nos exigiese(n) la(s) parte(s) vendedora(s) para garantizar nuestra obligación de otorgar la escritura de compraventa de las Sociedades o, en su caso, de los Edificios, una vez cumplidos los requisitos acordados en el Contrato Privado de Compraventa?

En una transacción de compraventa, las garantías que podría exigir la parte vendedora para asegurar el cumplimiento de la obligación de otorgar la escritura de compraventa dependerán de la forma y momento en que se realice el desembolso del precio. Habitualmente, la operación se divide en dos fases: el *signing*, momento en que se formalizan las obligaciones de las partes, y el *closing*, que supone la entrega del activo y el pago del precio. Para proteger al vendedor, existen varios mecanismos de garantía que pueden establecerse, conforme a los principios de libertad de pacto y autonomía de la voluntad recogidos en los artículos 1255 y 1091 del Código Civil.

En primer lugar, si el precio se desembolsa en un único momento, el aval bancario a primer requerimiento se presenta como una de las soluciones más comunes y seguras. Este mecanismo implica que una entidad financiera garantiza el pago inmediato al vendedor en caso de

incumplimiento por parte del comprador. El aval a primer requerimiento no admite excepciones relacionadas con el contrato principal, lo que facilita su ejecución y otorga una protección eficaz al beneficiario. Además, este tipo de aval no es accesorio a la obligación principal, por lo que funciona de forma independiente respecto al contrato de compraventa. Una de sus ventajas es la posibilidad de ajustar el importe garantizado a medida que desaparecen riesgos identificados en la *due diligence* o se cumplen hitos contractuales, lo que reduce su coste financiero.

Otra opción viable es el depósito notarial del precio, previsto en el artículo 216 del Reglamento Notarial. En este caso, el comprador deposita el importe total en una cuenta fiduciaria gestionada por un notario en el momento del *signing*. La entrega de los fondos queda sujeta al cumplimiento de las condiciones acordadas en el contrato y registradas en un acta notarial. Según el artículo 217 del mismo reglamento, el notario solo puede liberar los fondos cuando se acredite el cumplimiento de dichas condiciones, lo que proporciona transparencia y seguridad jurídica a ambas partes. Este mecanismo resulta especialmente eficaz en transacciones complejas, ya que el notario actúa como tercero imparcial, garantizando la neutralidad en la custodia de los fondos.

Si el pago del precio se realiza de forma fraccionada o diferida, una alternativa común es la cuenta *escrow*. El acuerdo de *escrow* se formaliza mediante un contrato accesorio o una cláusula específica en el contrato principal, amparado por la libertad contractual del artículo 1255 del Código Civil. Se trata de un mecanismo de origen anglosajón, que consiste en la entrega de fondos a un tercero independiente, denominado *escrow agent*, quien los custodia y los libera únicamente cuando se cumplan las condiciones establecidas en el contrato. El proceso se inicia con un acuerdo entre las partes, que puede recogerse en una cláusula específica del contrato principal o en un contrato accesorio. Una vez entregados los fondos, el comprador pierde el control sobre ellos y el *escrow agent* asume la obligación de liberarlos conforme a las instrucciones pactadas. Este sistema resulta especialmente útil para asegurar el cumplimiento de hitos sucesivos en operaciones complejas, minimizando riesgos de incumplimiento.

Por último, también podría considerarse el otorgamiento de poderes irrevocables, un mecanismo que permite al vendedor actuar en nombre del comprador para concluir la operación en caso de que este último no cumpla con sus obligaciones. Este poder, al ser irrevocable,

otorga seguridad adicional al vendedor al proporcionarle un recurso directo en caso de incumplimiento.

En definitiva, las garantías más razonables para proteger al vendedor dependerán de los términos acordados en el contrato y del momento del pago. El aval bancario, el depósito notarial y la cuenta *escrow* son opciones seguras que ofrecen distintos niveles de flexibilidad y protección, asegurando que los fondos estarán disponibles únicamente cuando se cumplan los requisitos pactados. La elección del mecanismo adecuado deberá ajustarse a las circunstancias particulares de la operación y al grado de confianza entre las partes.

8. En caso de incumplimiento de Grupo Española de Oficinas de su obligación de otorgar la documentación correspondiente para la compraventa de las Sociedades o, en su caso, los Edificios, ¿qué remedios tendría(n) la(s) parte(s) vendedora(s) frente a la parte compradora?

En caso de incumplimiento por parte de Grupo Española de Oficinas en su obligación de otorgar la documentación necesaria para formalizar la compraventa de las sociedades o los edificios, las partes vendedoras podrían recurrir a los remedios legales previstos en el Código Civil. En particular, el artículo 1124 regula los contratos con obligaciones recíprocas y establece que la parte perjudicada puede optar entre exigir el cumplimiento de lo pactado o la resolución del contrato, con derecho en ambos casos a solicitar una indemnización por daños y perjuicios.

En primer lugar, si la parte vendedora cumple con sus obligaciones y el comprador no entrega la documentación necesaria para formalizar la escritura de compraventa, el vendedor tiene derecho a exigir el cumplimiento. Esto implica requerir al comprador que entregue la documentación acordada para que pueda culminarse la operación. Si a pesar de la exigencia, el cumplimiento resulta imposible o continúa siendo incumplido, el vendedor podría optar por la resolución del contrato, lo que supone darlo por terminado y extinguir las obligaciones que de él derivan.

Para que proceda esta acción resolutoria, deben cumplirse tres requisitos fundamentales: en primer lugar, la existencia de un contrato vigente y exigible, con obligaciones recíprocas claramente definidas; en segundo lugar, la reciprocidad de las prestaciones, que en el caso de

la compraventa consiste en la obligación del vendedor de entregar el activo (participaciones o edificios) y la obligación del comprador de realizar el pago y facilitar la documentación necesaria para formalizar la operación; y, finalmente, el incumplimiento grave por parte del comprador, que afecte a la esencia del contrato y frustre su propósito principal. En este contexto, la entrega de documentación constituye un elemento esencial para la transmisión de la propiedad, por lo que su incumplimiento se consideraría suficientemente grave.

Una vez ejercitada la acción de resolución, el contrato quedaría extinguido con efectos retroactivos, lo que significa que las partes volverían a la situación en la que se encontraban antes de la celebración del acuerdo. Además, el vendedor podría reclamar una indemnización por daños y perjuicios, conforme al art. 1101 CC, que establece la responsabilidad de quien incumple sus obligaciones por dolo, negligencia o morosidad. Esta indemnización tiene por objeto compensar los perjuicios económicos causados por el incumplimiento del comprador y restablecer el equilibrio patrimonial de la parte afectada.

En definitiva, en caso de incumplimiento por parte del comprador en la entrega de la documentación necesaria, las partes vendedoras podrían exigir el cumplimiento forzoso del contrato o, en su defecto, solicitar su resolución, con derecho a indemnización por los daños y perjuicios sufridos. Estos remedios, recogidos en el Código Civil, garantizan la protección de la parte cumplidora y aseguran que el incumplimiento no quede sin consecuencias.

9. ¿Qué penalizaciones sería razonable que Grupo Española de Oficinas exigiera a la(s) parte(s) vendedora(s) para incluir en el Contrato Privado de Compraventa a los efectos de resarcir los daños en que incurra en caso de la no finalización de la promoción de los Edificios por la(s) parte(s) vendedora(s) en el plazo acordado de dieciocho (18) meses? ¿Y para el caso de no comparecencia de la(s) parte(s) vendedora(s) para la transmisión de las Sociedades o los Edificios una vez finalizada la promoción de los Edificios?

En caso de que la parte vendedora no finalice la promoción de los edificios en el plazo acordado de dieciocho meses o no comparezca para formalizar la transmisión de las sociedades o los edificios, el Contrato Privado de Compraventa debería incluir penalizaciones que resguarden los intereses de Grupo Española de Oficinas. Estas penalizaciones se pueden articular

principalmente mediante cláusulas penales, que funcionan como mecanismos para sancionar incumplimientos y garantizar el cumplimiento de las obligaciones pactadas.

En primer lugar, en el supuesto de retraso en la finalización de las obras, se recomienda establecer una cláusula penal moratoria. Esta cláusula se activa automáticamente al vencerse el plazo sin necesidad de probar los daños y perjuicios causados. La penalización podría definirse como una cantidad fija por cada día o semana de retraso o, alternativamente, como una sanción progresiva, en la que el importe aumenta conforme transcurre el tiempo. Esta última opción incentiva al vendedor a cumplir lo antes posible, ya que el retraso continuado incrementa la penalización.

Por otro lado, para el caso de no comparecencia de la parte vendedora en el momento de la transmisión de las sociedades o edificios, una cláusula penal cumulativa resulta especialmente adecuada. Este tipo de cláusula permite a la parte compradora exigir no solo la penalización económica pactada, sino también el cumplimiento forzoso de la obligación o, en su defecto, la indemnización por daños y perjuicios derivados del incumplimiento. Al tratarse de un incumplimiento grave que frustra el objetivo principal del contrato, esta doble garantía protege los intereses de la parte compradora de manera eficaz.

Para complementar estas penalizaciones, podría incorporarse un ajuste de precio post-cierre o *post-closing*. Mediante esta cláusula, el precio final de la operación se recalcula en función de los retrasos o incumplimientos que puedan surgir durante la ejecución de las obligaciones. Este mecanismo es compatible con las cláusulas penales y ofrece una compensación económica adicional en favor del comprador, ajustando el valor pagado al resultado real de la transacción.

En definitiva, las penalizaciones más adecuadas para incluir en el contrato son la cláusula penal moratoria para los retrasos en la finalización de la promoción y la cláusula penal cumulativa en caso de no comparecencia para formalizar la transmisión. Además, un ajuste de precio *post-closing* puede reforzar estas medidas, asegurando una protección integral frente a cualquier incumplimiento por parte del vendedor.

10. El cliente nos traslada que ha llegado a sus oídos que una de las fincas registrales sobre las que se construirá uno de los edificios tiene una anotación preventiva de embargo. Aunque cree que la deuda esta liquidada, quiere saber si se podría

cancelar dicha anotación y en su caso que procedimiento habría de seguirse y qué valoración económica tendría.

Si se detecta la existencia de una anotación preventiva de embargo sobre una de las fincas registrales donde se pretende construir uno de los edificios, es necesario analizar su origen y proceder a su cancelación conforme a la normativa vigente, en particular, lo dispuesto en el Código Civil, la Ley de Enjuiciamiento Civil y la Ley Hipotecaria. Esta anotación puede derivarse de una condena en un procedimiento judicial declarativo o ser consecuencia de una medida cautelar en curso. En cualquier caso, es fundamental abordar esta cuestión con detalle para garantizar que el bien se transmita libre de cargas.

En primer lugar, debe solicitarse a la parte vendedora toda la documentación relativa al procedimiento judicial que ha originado la anotación preventiva, ya que su obligación de colaborar debe quedar reflejada en el Contrato Privado de Compraventa. Dicho contrato debe contener una cláusula que establezca la obligación de transmitir la finca libre de cargas, conforme a los principios de buena fe y de cumplimiento contractual. La existencia de una anotación de embargo no cancelada podría considerarse un incumplimiento contractual si el vendedor no garantiza su cancelación en el momento de la escritura.

Si la deuda ha sido liquidada, pero la anotación sigue figurando en el Registro de la Propiedad, el problema puede deberse a que el Letrado de la Administración de Justicia no ha emitido aún el mandamiento de cancelación, o bien que este mandamiento no ha sido tramitado ante el Registro. En virtud del artículo 149 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, el mandamiento judicial constituye el acto procesal mediante el cual el juzgado ordena la cancelación de la anotación ante el Registrador de la Propiedad. En este caso, el procurador del vendedor debe gestionar con el juzgado la emisión del mandamiento correspondiente y, posteriormente, presentarlo ante el Registro para formalizar la cancelación de la carga.

Por otro lado, si la deuda no ha sido liquidada, el vendedor deberá saldarla antes del otorgamiento de la escritura. Esta obligación deriva de lo pactado en el contrato de compraventa, ya que, en virtud de lo establecido en el artículo 84 de la Ley Hipotecaria, corresponde al juez o tribunal que ordenó la anotación dictar el mandamiento necesario para su cancelación. Si el vendedor no puede o no desea liquidar la deuda, las partes podrían acordar un ajuste en el precio de compraventa que cubra el importe de la deuda ejecutada, incluidas las

costas judiciales e intereses. Una vez satisfecha la deuda, el procedimiento de cancelación sería el mismo: solicitar el mandamiento al juzgado y tramitarlo ante el Registro de la Propiedad.

En el supuesto de que la anotación preventiva sea una medida cautelar derivada de un procedimiento declarativo aún en trámite, será necesario esperar a que se dicte una resolución firme que determine si existe o no condena. Si el procedimiento aún no ha concluido, el contrato deberá prever dos posibles escenarios. En caso de que la resolución se produzca antes del otorgamiento de la escritura de compraventa, el vendedor debe comprometerse a la cancelación de la carga conforme a lo indicado anteriormente. Si el procedimiento no ha concluido y la anotación persiste, se podrá pactar un ajuste del precio equivalente al importe de la ejecución.

Por último, si la medida cautelar ya ha dado lugar a una condena y se está tramitando el procedimiento de ejecución, se aplicaría lo mismo: el vendedor deberá proceder a liquidar la deuda y tramitar la cancelación o ajustar el precio de compraventa en función del importe total de la deuda y sus derivados.

En conclusión, si existe una anotación preventiva de embargo, es esencial verificar si la deuda está liquidada o no. Si está pagada, debe gestionarse la emisión y tramitación del mandamiento judicial de cancelación conforme a lo dispuesto en la Ley de Enjuiciamiento Civil y la Ley Hipotecaria. Si la deuda persiste, el vendedor deberá liquidarla o, en su defecto, ajustar el precio de la compraventa para cubrir su importe. Si la anotación es una medida cautelar en un procedimiento pendiente, el contrato deberá establecer mecanismos específicos para garantizar su cancelación una vez resuelto el proceso. Todo ello es imprescindible para asegurar que la transmisión del bien se realice sin cargas ni contingencias que puedan afectar al comprador.

11. ¿Podría el procurador realizar dichos trámites?

En relación con la cuestión planteada, sí, el procurador puede llevar a cabo los trámites necesarios para la cancelación de una anotación preventiva de embargo, y de hecho, en la práctica habitual es el profesional encargado de realizarlos. Aunque esta función también podría ser asumida por el abogado, lo cierto es que el procurador, debido a su papel como representante procesal, es quien suele gestionar estas actuaciones ante los juzgados y el Registro de la Propiedad.

En primer lugar, cuando existe una resolución judicial que ordena la cancelación de la anotación preventiva, el procurador tiene la responsabilidad de solicitar al juzgado correspondiente que emita el mandamiento dirigido al Registro de la Propiedad. Este mandamiento constituye la comunicación oficial que permite cancelar la anotación y está regulado en el artículo 149 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

Una vez obtenido el mandamiento, el procurador procederá a tramitarlo ante el Registro de la Propiedad, presentándolo formalmente para que el registrador realice la cancelación de la anotación preventiva de embargo. En este punto, el procurador actúa como intermediario entre el juzgado y el Registro, asegurándose de que el proceso se complete de manera correcta y sin retrasos innecesarios.

Aunque el abogado también puede gestionar estos trámites, la intervención del procurador resulta habitual y práctica, dado su papel especializado en la ejecución de comunicaciones y resoluciones judiciales. En definitiva, el procurador no solo puede realizar los trámites, sino que, en la mayoría de los casos, es la persona encargada de garantizar que el procedimiento se lleve a cabo de forma diligente, cumpliendo con los requisitos establecidos tanto por el juzgado como por el Registro de la Propiedad.

IV. CONCLUSIONES

En el presente trabajo se han abordado las implicaciones jurídicas, contractuales y fiscales relacionadas con la operación de compraventa propuesta, proporcionando una visión integral que permita al Grupo Española de Oficinas tomar decisiones informadas. La elección entre la adquisición de participaciones sociales, *share deal*, y la compraventa directa de activos, *asset deal*, depende de los objetivos estratégicos y del nivel de riesgo que la parte compradora esté dispuesta a asumir. Mientras que el *share deal* permite una transferencia más sencilla y mantiene la continuidad jurídica de la sociedad, también implica la asunción de todos los activos y pasivos, incluidos los que puedan permanecer ocultos. Por su parte, el *asset deal* ofrece un mayor control al comprador al limitar la adquisición únicamente a los activos deseados, aunque presenta una mayor complejidad operativa y administrativa.

La documentación necesaria varía en función de la modalidad elegida. En el caso de la adquisición de participaciones sociales, la *due diligence* se convierte en un elemento esencial para analizar la situación jurídica, financiera y fiscal de la sociedad, permitiendo identificar riesgos y contingencias ocultas. En cambio, en la compraventa directa de los activos, la atención debe centrarse en verificar la titularidad registral de las fincas, la existencia de posibles cargas y gravámenes, el cumplimiento de la normativa urbanística y la obtención de las licencias necesarias para garantizar la viabilidad de la operación. Además, la definición del precio debe seguir criterios específicos: el valor patrimonial neto en el caso de las participaciones sociales y el valor de mercado para los activos inmobiliarios, asegurando así que la valoración sea transparente y justa para ambas partes.

Para asegurar el cumplimiento efectivo del contrato, es imprescindible definir hitos concretos, como la finalización de la promoción, la obtención de licencias administrativas y la entrega de los edificios libres de cargas. Frente a posibles incumplimientos, el marco jurídico proporciona soluciones claras, permitiendo a la parte afectada optar entre la resolución del contrato o la exigencia de su cumplimiento forzoso, con la posibilidad de reclamar indemnizaciones por daños y perjuicios. La incorporación de cláusulas penales para sancionar retrasos, así como la utilización de garantías como avales bancarios o mecanismos de depósito en *escrow*, refuerza la seguridad jurídica y económica de la operación.

En conclusión, si bien la operación presenta un grado considerable de complejidad, su éxito dependerá de una planificación meticulosa, una *due diligence* exhaustiva y la adopción de medidas eficaces para la gestión de riesgos. De este modo, se garantizará que los objetivos del Grupo Española de Oficinas se cumplan de manera satisfactoria, minimizando contingencias y asegurando una ejecución ordenada y segura de la transacción.

V. BIBLIOGRAFÍA

- Código Civil. (1889). Real Decreto de 24 de julio de 1889.
- Decreto de 2 de junio de 1944 por el que se aprueba con carácter definitivo el Reglamento de la organización y régimen del Notariado.
- Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria.
- Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.
- Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental.
- Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.
- Ordenanza Reguladora de los Procedimientos de Intervención Municipal en las Obras (ORPIMO).
- Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.