



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

TRABAJO DE FIN DE MÁSTER 2023/2025

MÁSTER UNIVERSITARIO EN ACCESO A LA ABOGACÍA Y LA PROCURA

CURSO: 2024/2025

Especialidad: RELACIONES JURÍDICO PRIVADAS

Autora: LORETO BEDRIÑANA GARCÍA

Tutor: TATIANA PORTILLO PAVLOVIC

ÍNDICE

1. Objeto del Dictamen Jurídico.....	2
2. Antecedentes	2
3. Preliminar: estructura de las operaciones.....	3
4. Cuestiones planteadas.....	5
5. Resumen ejecutivo	47
6. Bibliografía.....	50
Normativa.....	50
Jurisprudencia.....	51
Doctrina.....	51

1. Objeto del Dictamen Jurídico

El presente documento constituye un **dictamen jurídico** elaborado en el marco de la asignatura del **Trabajo de Fin de Máster** de Acceso a la Abogacía y la Procura. El encargo consiste en analizar y resolver las cuestiones jurídicas planteadas en una operación de compraventa, que puede involucrar bien la transmisión de **participaciones sociales de sociedades** propietarias de inmuebles, bien la **venta directa de edificios**.

En primer lugar, se busca identificar todas las cuestiones jurídicas relevantes que puedan surgir en cada uno de los escenarios propuestos. Esto implica analizar con detalle las **implicaciones legales** de la compraventa de participaciones sociales, considerando su impacto sobre los activos, pasivos y derechos asociados a las sociedades, así como los **aspectos técnicos y legales** que afectan a la venta directa de inmuebles.

En segundo lugar, el dictamen tiene como finalidad ofrecer **soluciones jurídicas completas, claras y detalladas**. Estas soluciones deben permitir a las partes involucradas comprender plenamente las implicaciones legales de la operación, identificar los riesgos asociados y conocer los requisitos necesarios para garantizar el éxito de la transacción.

Además, el dictamen pretende evaluar de manera precisa los **derechos y obligaciones** de las partes implicadas, tanto del vendedor como del comprador. Esto incluye aspectos clave como las garantías contractuales, los requisitos de licencias y permisos, las posibles contingencias registrales, y los procedimientos administrativos que deben cumplirse para llevar a cabo la operación de manera efectiva.

2. Antecedentes

En resumen y de modo no exhaustivo a efectos de introducción del supuesto, el caso planteado se desarrolla en el marco de una operación inmobiliaria promovida por **Metalia Capital**, que actualmente está desarrollando un complejo de oficinas en el distrito **22@ de Barcelona**, compuesto por tres edificios denominados **Deftonia**, **Toolania** y **Ninania**. Cada edificio está asociado a una finca registral independiente y promovido por una sociedad distinta, todas ellas bajo la titularidad de su sociedad holding en España, **Metalia Holding, S.A.**

El cliente, **Grupo Española de Oficinas**, ha manifestado su interés en adquirir este complejo, y para ello ha llegado a un acuerdo preliminar con Metalia Capital. Dicho acuerdo contempla dos posibles estructuras de transmisión: la **venta directa de los edificios** o la **venta de las participaciones sociales** de las sociedades propietarias. El precio acordado por el complejo asciende a **180.000.000 €**, con un valor de **60.000.000 €** por edificio, y se establece un plazo máximo de **18 meses** para la finalización de las obras y la formalización de la compraventa.

Actualmente, las obras de construcción están en una fase inicial y no se han iniciado trabajos significativos más allá del movimiento de tierras. Asimismo, se ha identificado que una de las fincas registrales presenta una **anotación preventiva de embargo**, cuyo importe se presume liquidado, pero que sigue inscrita en el Registro de la Propiedad.

En este contexto, **Grupo Española de Oficinas** ha solicitado asesoramiento legal para analizar las implicaciones jurídicas de la operación, definir las garantías, licencias y requisitos necesarios, y resolver cuestiones relacionadas con los riesgos asociados a la transmisión, la regularización registral y las posibles penalizaciones por incumplimiento de las partes. Este dictamen tiene como objetivo abordar dichas cuestiones y garantizar la seguridad jurídica de la transacción.

3. Preliminar: estructura de las operaciones.

Ambas operaciones de compraventa conllevan e implican una serie de fases que deben cumplirse para garantizar la legalidad y el éxito de la operación. Cada tipo de adquisición, bien la compraventa de participaciones sociales, bien la adquisición directa de los Edificios, tiene sus particularidades y procedimientos. Ambos tipos comparten una estructura común, que abarca desde la fase de planificación hasta la finalización de la compraventa. Por ello, es muy importante conocer cuáles son las fases que se recomienda que se lleven a cabo para garantizar que la transacción sea segura y eficiente.

A. Fase de planificación

En esta primera etapa, se estructura la operación, se identifican las partes implicadas y se establecen los objetivos. Se determina el tipo de adquisición (acciones/participaciones o activos) y sus

implicaciones fiscales, jurídicas y administrativas. Además, es común firmar un acuerdo de confidencialidad para proteger la información sensible de ambas partes durante las negociaciones.

B. Fase de desarrollo

Esta fase abarca la elaboración del análisis de *Due Diligence*, una auditoría detallada del estado de la sociedad o de los activos a adquirir. En el caso de las participaciones sociales, se revisan los estados financieros, los contratos vigentes, las licencias y posibles litigios. En el caso de los activos (los Edificios), se deberán examinar aspectos como los permisos de construcción, las licencias administrativas, los posibles gravámenes o cargas, entre otros aspectos que a lo largo del dictamen se van a enumerar. El resultado de esta auditoría influirá en las cláusulas del contrato, su negociación y en el precio final de la operación.

C. Negociación y redacción del contrato

Durante la fase de negociación, las partes acuerdan los términos del contrato. En esta fase, se discuten temas clave como el precio, las garantías y las declaraciones y manifestaciones del vendedor sobre el estado de los activos o las sociedades. En el caso de la adquisición de participaciones, se suele prever una *Disclosure Letter* que limita la responsabilidad del vendedor frente a ciertos aspectos revelados durante la *Due Diligence*. La función principal de este documento es eliminar la responsabilidad del vendedor frente a reclamaciones de la parte compradora por hechos o circunstancias que el vendedor le haya puesto de manifiesto antes de la firma de la compraventa.

D. Fase de ejecución

Una vez firmado el contrato, se procede a su ejecución, que puede ser simultánea (firma y cierre en la misma fecha) o diferida (firma y cierre en fechas distintas). En esta fase, el comprador procede al pago del precio acordado, que puede ser total o aplazado, y se entregan las participaciones sociales de las sociedades o los Edificios.

E. Fase posterior al cierre

Una vez ejecutado el contrato, pueden subsistir obligaciones pendientes, tales como el cumplimiento de condiciones suspensivas previamente establecidas o la gestión de eventuales reclamaciones derivadas de contingencias no detectadas durante la auditoría legal y financiera.

En el caso de la adquisición de participaciones sociales, el comprador asume el control de la sociedad, incluyendo posibles responsabilidades que no hayan sido cubiertas por las garantías pactadas en el contrato. Esto obliga al comprador a gestionar dichas responsabilidades, lo que podría implicar riesgos adicionales en función de las contingencias existentes.

Aunque el proceso posterior al cierre es comparable en ambas modalidades de adquisición, la compra de participaciones sociales implica la asunción directa de las responsabilidades y contingencias inherentes a la sociedad adquirida. Por ello, requiere un análisis más exhaustivo de la situación financiera, jurídica y operativa del negocio, tal como se desarrollará en el análisis posterior.

4. Cuestiones planteadas

4.1. ¿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?

Para evaluar las ventajas e inconvenientes de ambos escenarios, es fundamental comprender las diferencias y las implicaciones de cada tipo de operación.

En primer lugar, la **adquisición de participaciones sociales** implica que el comprador obtiene la **titularidad** de las sociedades propietarias de los edificios, asumiendo tanto los activos como los pasivos de las mismas. Es decir, el comprador pasa a ser el propietario de las sociedades en su conjunto, lo que incluye no solo los inmuebles, sino también cualquier otra responsabilidad asociada. Este tipo de transacción se denomina en inglés **Share Purchase Agreement** o **SPA**).

Por otro lado, la **adquisición directa de los edificios** consiste únicamente en la **compraventa de los inmuebles**, lo que implica que el comprador obtiene la propiedad de los bienes sin asumir la

titularidad ni las obligaciones de las sociedades propietarias. Esta modalidad es conocida como **Asset Purchase Agreement**, o **APA**.

A continuación, se analizan las *ventajas y los inconvenientes identificados en la adquisición de participaciones sociales*. Las **ventajas** se enumeran en los siguientes puntos:

- **Permite la continuidad de las Sociedades.** La adquisición de la totalidad de las participaciones sociales permite que éstas continúen existiendo y ejerciendo su actividad bajo los mismos contratos, licencias, permisos, acuerdos que tengan suscritas las Sociedades en el momento de celebración de la compraventa. Esto permite evitar una interrupción en la operatividad de las Sociedades debido a que el único cambio que se produce, es un cambio en la estructura propietaria. A su vez, evita procesos complejos de transferencias de contratos o licencias administrativas al producirse una subrogación, que de otra manera paralizarían el proceso y, en consecuencia, la actividad.
- **Adquisición indirecta de los Edificios.** La adquisición de las participaciones sociales de las Sociedades le permite a la parte compradora adquirir los Edificios de manera indirecta a través de la titularidad de las Sociedades. Esto constituye una ventaja ya que supone un ahorro en costes y trámites registrales, al no ser necesario cambiar la titularidad de los inmuebles en el Registro de la Propiedad ya que las Sociedades permanecen siendo sus titulares. En consecuencia, se evita incurrir en ciertos gastos e impuestos del registro y del cambio de titularidad.
- **Estructura fiscal más eficiente.** Esta operación puede generar un menor impacto tributario ya que están exentas de pagar impuestos como el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP). Además, al adquirir las sociedades en funcionamiento, Grupo Española de Oficinas puede beneficiarse de créditos fiscales que hayan ido adquiriendo las Sociedades a lo largo de los años, como por ejemplo bases imponibles negativas de años anteriores, o incluso deducciones fiscales que no se hayan aplicado aún.
- **Flexibilidad en el precio.** En esta situación puede pactarse la fijación del precio en base a un sistema de cuentas de cierre, o también llamado “*locked box*”, de manera que se adapte el precio de la operación a la situación económica de cada una de las sociedades al momento del cierre de la operación. Esto significa que, aunque el precio inicial se haya establecido

en 18.000.000 de euros, se pueda ajustar en cierta manera esa cantidad a la situación de las Sociedades a fecha de finalización de la compraventa.

→ **Flexibilidad en las negociaciones.** Este tipo de operaciones permite una mayor flexibilidad a la hora de negociar las condiciones y las cláusulas de la compraventa, debido a que las negociaciones versan directamente sobre las participaciones sociales, sin que afecten, al menos de forma directa, a los Edificios. Además, no es necesario realizar trámites separados para cada inmueble, sino que se transmite una única unidad, las participaciones sociales. Esto simplifica la negociación y reduce la complejidad técnica y jurídica. En lugar de negociar garantías individuales para cada Edificio (como ocurre en una compraventa directa de inmuebles), las garantías pueden estructurarse sobre la totalidad de la Sociedad, incluyendo su situación fiscal, legal y operativa. Esto permite ajustar las condiciones según los riesgos detectados en el informe de *Due Diligence*.

Los **inconvenientes** se enumeran a continuación:

→ **Asunción de riesgos ocultos y pasivos.** El comprador asume todas las deudas y obligaciones de las Sociedades en el momento de la compraventa. Esto incluye deudas fiscales, laborales, deudas con proveedores, entre otras. Si se opta por esta operación es recomendable incluir en los contratos privados de compraventa ciertas limitaciones hacia esos posibles pasivos identificados, y hacia aquellos que podrían no haberse identificado en la *Due Diligence*.

→ **Complejidad en la *Due Diligence*.** El informe de *Due Diligence* deberá ser más extenso y deberá abarcar más aspectos en el caso de la compraventa de participaciones sociales (la situación financiera y contable, riesgos fiscales, riesgos legales y los contratos vigentes son los aspectos a los que se recomienda prestar más atención). El análisis debe ser exhaustivo para identificar todos los riesgos asociados a la sociedad y garantizar que Grupo Española de Oficinas no asuma obligaciones inesperadas y no detectadas. Esto en consecuencia incrementa los costes de asesoramiento y los plazos de negociación.

→ **Riesgos derivados de operaciones pasadas.** El comprador hereda a su vez pasivos que se derivan y tienen su origen en operaciones anteriores al proceso de compraventa. Por ello es importante incluir en el contrato cláusulas de saneamiento en caso de que esto ocurra, para que Grupo Española de Oficinas no tenga que hacerse cargo de costes por situaciones

anteriores. Situaciones que pueden ocurrir son por ejemplo, contingencias por aplicación de deducciones indebidas, bases imponibles negativas mal aplicadas, reclamaciones por deudas de carácter tributario que no hayan sido reconocidas o prácticas fraudulentas o irregulares.

→ **Adquisición de la sociedad en su conjunto.** En este tipo de operación, el comprador adquiere la sociedad en su conjunto, junto con sus activos y pasivos en su totalidad. Por ello, no es posible seleccionar qué elementos pueden ser interesantes en el futuro, y desechar aquellos que no le interesen al comprador en base a sus objetivos. En suma, este inconveniente abarca también las posibles contingencias o situaciones legales de las sociedades, como por ejemplo litigios o reclamaciones pendientes, que se transfieren a la parte compradora.

A continuación, se analizan las *ventajas y los inconvenientes identificados en la adquisición directa de los Edificios*. Las **ventajas** se enumeran en los siguientes puntos:

- **Simplicidad de la operación.** Desde el punto de vista jurídico y administrativo, esta opción es mucho más simple ya que solamente se transmite la propiedad de los Edificios, sin asumir la situación interna de las Sociedades. Esto le proporciona a la parte compradora un control directo de los inmuebles, sin depender de la estructura organizativa de las Sociedades.
- **Menor riesgo.** A través de la compraventa directa de los Edificios, la parte compradora no asume deudas, pasivos ni riesgos ocultos de la actividad de las Sociedades. Por ello, el riesgo de asunción de deudas fiscales, laborales, litigios, etc, se elimina íntegramente. Además, esta ventaja implica una mayor **transparencia en la transacción**, al tratarse de una compraventa sobre un bien tangible.
- **Simplificación del informe de Due Diligence.** En ambas opciones de compraventa es necesario encargar la realización de un informe de *Due Diligence*. Sin embargo, en esta opción no es necesario analizar tantos aspectos como en la compraventa de participaciones sociales. En consecuencia, se reduce el tiempo de elaboración y análisis del informe, así como su coste.

Los **inconvenientes** se enumeran a continuación:

- **Mayor coste fiscal.** Esta operación está sujeta al pago de impuestos el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), del 21% sobre el precio de la compraventa. Esto se debe a que los Edificios son de nueva construcción, lo que significa que en vez de Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP), deberá hacer frente la parte compradora al IVA.
- **Regularización registral.** Al tratarse de edificios de obra nueva, es necesario que el vendedor haya obtenido y cumplido con todos los trámites necesarios, como la obtención de las licencias pertinentes, o certificados técnicos. La importancia de estos trámites, y lo que supone un inconveniente, es que son necesarios para la formalización de la escritura y la posterior explotación de los Edificios, lo que puede suponer una demora en el inicio de la actividad de la parte compradora.
- **Riesgos derivados de los defectos de construcción.** Es un riesgo que la parte compradora asume, aunque existan plazos de garantía legal en base a la Ley de Ordenación de la Edificación (LOE). La aparición de estos defectos puede generar una demora o una interrupción en el desarrollo de las actividades de Grupo Española de Oficinas, así como la necesidad de desembolso por costes adicionales.

Por consiguiente, la elección entre una modalidad u otra de adquisición dependerá de los objetivos estratégicos y prioridades del comprador. Si el comprador prioriza la eficiencia fiscal y está dispuesto a asumir los riesgos y responsabilidades inherentes a las sociedades propietarias, la opción más adecuada sería la compraventa de participaciones sociales. Por el contrario, si el comprador busca un procedimiento más sencillo, con menores riesgos asociados pero con un impacto fiscal superior, sería más conveniente optar por la compraventa directa de los Edificios.

No obstante, independientemente de la modalidad de adquisición elegida, será imprescindible incluir en los contratos de compraventa un conjunto de garantías específicas que protejan los intereses del comprador frente a posibles contingencias o incumplimientos. Estas garantías deberán adaptarse a la naturaleza de cada tipo de operación. En el caso de la compraventa de participaciones sociales, será necesario prever protecciones enfocadas en las posibles contingencias financieras, fiscales y legales de las sociedades transmitidas. Por otro lado, en la compraventa directa de los edificios, las garantías estarán orientadas principalmente a la situación jurídica, registral y técnica de los inmuebles adquiridos.

A continuación, se detallan las garantías específicas que deben considerarse en cada tipo de operación:

→ **Realización de la *Due Diligence* Legal y Financiera**

Antes de la formalización de la operación, resulta indispensable realizar un informe de *Due Diligence* exhaustivo que permita identificar posibles riesgos, pasivos, deudas, obligaciones legales y litigios en curso relacionados con la sociedad objeto de adquisición o los inmuebles en cuestión. Este análisis tiene como objetivo proporcionar al comprador una visión completa de la situación jurídica y financiera, permitiendo detectar contingencias que podrían no ser evidentes sin dicho informe.

La *Due Diligence* también ofrece al comprador una ventaja estratégica: la posibilidad de renegociar los términos del contrato de compraventa en función de los resultados del informe. Esto puede traducirse en ajustes en el precio, la inclusión de condiciones suspensivas a favor del comprador, la incorporación de declaraciones y garantías contractuales, o incluso la imposición de cláusulas de indemnización en caso de incumplimientos. El análisis abarcará aspectos clave como relaciones contractuales, laborales, fiscales, estatutarias y cualquier otra área relevante de la sociedad o del inmueble. Este informe es altamente recomendable en cualquier modalidad de adquisición, aunque el alcance de la información variará según el tipo de operación elegida.

→ **Garantías sobre pasivos y contingencias**

Es esencial que el contrato de compraventa incorpore una cláusula que contemple medidas frente a **pasivos ocultos, contingencias** o problemas derivados de actos previos a la formalización de la compraventa. En el caso de la compraventa de participaciones sociales, esta cláusula debe prever:

- La afirmación por parte del vendedor de que no existen pasivos ocultos ni problemas en los contratos suscritos por las sociedades o en caso de que sí que los haya, su puesta en conocimiento a la parte compradora.
- Garantías específicas relacionadas con el estado de los contratos necesarios para la explotación de los edificios, asegurando que están en regla para la finalidad perseguida, es decir, la construcción de edificios de oficinas.

Dicha cláusula puede adoptar diversas formas en función de la gravedad, tales como:

- **Responsabilidad indemnizatoria única del vendedor:** Obligación del vendedor de compensar al comprador por cualquier daño derivado de pasivos no declarados.
- **Responsabilidad solidaria de ambas partes:** Según el alcance y el momento en que se conozcan, así como la naturaleza de los pasivos identificados.

El reparto de responsabilidad dependerá de factores como:

- Las cláusulas contractuales acordadas.
- La naturaleza y gravedad de los pasivos (por ejemplo, pasivos ocultos o derivados de actos de administradores anteriores).
- El tipo de operación elegida y los resultados de la *Due Diligence*.

→ **Garantías sobre la situación societaria y legal**

En el caso de adquisición de participaciones sociales, resulta fundamental incluir cláusulas que garanticen lo siguiente:

- No existen acuerdos entre socios que puedan afectar la operación.
- Todas las participaciones sociales han sido debidamente emitidas y son válidas.
- No existen embargos, gravámenes o limitaciones sobre las participaciones objeto de transmisión.

Estas garantías proporcionan al comprador una seguridad jurídica esencial para evitar conflictos derivados de la estructura societaria.

→ **Cláusulas de cambio de control**

En la compraventa de participaciones sociales, es crucial incluir cláusulas de cambio de control. Estas regulan los derechos y obligaciones del comprador en caso de cambios estructurales en las sociedades adquiridas o en los vendedores. Su objetivo es preservar la estabilidad de los activos adquiridos y minimizar riesgos derivados de modificaciones imprevistas en la estructura de control.

→ Pactos de permanencia

En ciertas circunstancias, puede ser recomendable acordar que los administradores o gestores actuales de las sociedades permanezcan en sus puestos durante un período definido tras la compraventa. Esto facilita una transición operativa fluida y permite al comprador beneficiarse del conocimiento y experiencia de los administradores respecto a la gestión de las sociedades adquiridas.

→ Pactos de no competencia

Los pactos de no competencia son fundamentales, especialmente en la compraventa de participaciones sociales, para proteger al comprador frente a posibles actividades competitivas del vendedor. Estos pactos establecen limitaciones razonables en términos de **temporalidad** y **ámbito geográfico**. Por ejemplo, se podría incluir una cláusula que prohíba a **Metalia Holding** desarrollar actividades inmobiliarias similares en la misma área geográfica (distrito 22@ de Barcelona) o dirigidas al mismo público objetivo durante un período de entre 2 y 5 años. En caso de incumplimiento, el contrato debe prever sanciones como la rescisión o indemnizaciones por daños y perjuicios.

En general, las protecciones que se recomienda prever en un contrato de compraventa de participaciones sociales son más **amplias y se orientan a evitar riesgos ocultos** de la actividad empresarial que el vendedor no tendría la obligación de soportar, o que en caso de que sean muy graves, la venta no se hubiese consumado. Estos problemas se resumen en los pasivos ocultos de las diferentes sociedades, las contingencias legales a las que se pueda estar enfrentando cualquiera de las tres sociedades, la situación societaria en general, deudas y contratos. Por otro lado, las protecciones en la compraventa de los Edificios deberían girar en torno a la **propiedad de los bienes inmuebles** y no en torno a la estructura legal y financiera de las Sociedades.

4.2. ¿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 el caso de que la opción elegida para la compraventa sea la adquisición de las Sociedades, es importante recalcar que la parte compradora se convertiría en socia, a efectos del *artículo 91* de la *Ley de Sociedades de Capital*. Resulta necesario tener en cuenta la documentación que necesita ser

revisada de manera exhaustiva en función de la opción de compraventa por la que optemos. Como ya se ha expuesto con anterioridad, la compraventa de participaciones sociales exige un proceso más tedioso y largo debido a que la transmisión también incluye la estructura jurídica, financiera y operativa de las Sociedades, lo que conlleva la revisión de un mayor número de documentos y aspectos de las Sociedades. A continuación se detalla la documentación exclusiva asociada a la compraventa de las Sociedades.

→ Documentación societaria

- ◆ **Escritura de constitución de cada sociedad.** Es el primer paso antes de adquirir las participaciones sociales de las Sociedades, se recomienda la comprobación de que cada sociedad está legalmente constituida. Además, se recomienda analizar y comprobar que las Sociedades y sus estatutos operan bajo las normas establecidas por ley. Para poder considerar que la escritura de constitución está completa, se debe acudir al *artículo 22* de la *Ley de Sociedades de Capital* en el que se enumera el contenido necesario que debe figurar en este documento: identidad de los socios, elección de tipo social determinado, aportaciones que cada socio realice o se haya obligado a realizar así como la numeración de las participaciones, los estatutos de la sociedad y finalmente la identidad de los administradores y representantes de la sociedad.
- ◆ **Estatutos sociales.** Este documento rige el funcionamiento de las sociedades de capital al formar parte de la escritura de constitución de la sociedad en virtud del *artículo 22 de la Ley de Sociedades de Capital*, y se recoge su contenido en el *artículo 23 de la Ley de Sociedades de Capital*. Para que se pueda considerar que los estatutos están bien constituidos y completos deberán atender a los siguientes aspectos: denominación de la sociedad, objeto social, domicilio social, su capital social así como las participaciones o acciones en las que se divida, su valor nominal y su numeración, información relativa a la administración de la sociedad y su organización y finalmente, el modo de deliberar y adoptar sus acuerdos los órganos de la sociedad.
 - A efectos de corroborar que los estatutos sociales que la parte vendedora le proporcione a la parte compradora coinciden con la información del Registro Mercantil, se recomienda solicitar un certificado de los estatutos sociales al mismo registro. Este aspecto también podría comprobarse mediante la escritura de

constitución de cada sociedad; si se opta por este método, o no se tiene acceso a la certificación, para comprobar que los estatutos sociales no han sido modificados, este aspecto se puede acreditar mediante la comprobación de las inscripciones que aparecen en el Registro Mercantil, mediante la solicitud de una nota simple.

- ◆ **Cuentas anuales y estados financieros.** Es necesario analizar las cuentas anuales de las Sociedades depositadas en el Registro Mercantil, sus balances y sus resultados para detectar problemas financieros, deudas, créditos bancarios, préstamos o garantías. Además, en caso de que las Sociedades estén obligadas a auditar sus cuentas, deberían revisarse estos estados financieros auditados con la misma finalidad que las cuentas. En caso de que las sociedades auditen sus cuentas de manera voluntaria, se debería solicitar la memoria interna de cada una de ellas, debido a que en este caso, al ser voluntario, no estará inscrita en el Registro Mercantil. En caso de que las sociedades cumplan dos requisitos dentro de los siguientes que se expone, tendrán la obligación de auditar sus cuentas (*artículo 263 de la Ley de Sociedades de Capital*):
 - El importe neto de la cifra de negocio supera los 5.700.000 euros.
 - El total de los activos supera los 2.850.000 euros.
 - El número medio de trabajadores es mayor a 50.
- ◆ **Libro de actas.** Resulta muy recomendable, así como necesario, conocer la historia de la sociedad, qué decisiones corporativas se han tomado en relación con las propiedades ya que es la motivación de la operación, la identidad de los socios.
- ◆ **Libro de socios.** Mediante este documento se puede conocer la identidad de los socios actuales, las escrituras y transmisiones de participaciones hasta la fecha. A su vez, le permite a Grupo Española de Oficinas corroborar que es posible la adquisición de la titularidad plena de las participaciones sociales si no existen disputas sobre la titularidad de las mismas.
- ◆ **Poderes de los administradores.** Un aspecto básico, pero muy relevante a la vez, es la comprobación de que los administradores cuentan con los poderes necesarios para firmar la venta de participaciones de las Sociedades.

→ **Documentación contractual y comercial**

- ◆ **Contratos vigentes de la sociedad.** Se deben analizar los contratos suscritos por las Sociedades antes de asumir los derechos y obligaciones que se derivan de éstos, a efectos de comprobar la existencia de compromisos que puedan comprometer la adquisición o gestión futura de la sociedad. Este análisis, que se realiza mediante el proceso de *Due Diligence*, debe abarcar desde situaciones laborales, de Seguridad Social, medioambientales, urbanismo, administrativas, comerciales y de proveedores. Estos permiten conocer los términos bajo los que se han suscrito, de manera que se puedan anticipar, en su caso, posibles riesgos por indemnizaciones o reclamaciones en base a estos contratos. Además, se debe examinar el contenido de cada contrato, a fin de comprobar que no existan **cláusulas de cambio de control**, que permitirían rescindir el contrato con la adquisición de las participaciones sociales. Por otro lado, se recomienda comprobar la posible existencia de **cláusulas de arrastre** (mecanismo mediante el cual, si un tercero realiza una oferta para adquirir la totalidad del capital social de la sociedad, el socio con derecho de arrastre puede exigir a los demás socios que vendan sus participaciones sociales al comprador), o **cláusulas de separación** (facultad que tiene cualquier socio de solicitar su desvinculación del capital social de la sociedad en la que forma parte, siempre que se cumplan ciertas condiciones y siguiendo el procedimiento establecido por la normativa aplicable).
- ◆ **Licencias y permisos.** La parte compradora deberá asegurarse de que las sociedades cumplen con los permisos y la normativa aplicable en todo caso para poder operar. Para poner algunos ejemplos, estas licencias y permisos abarcan desde licencias municipales, certificaciones energéticas, de edificación, etc.

→ **Cuestiones laborales.** Deben ser objeto de revisión los contratos laborales con los trabajadores, los convenios colectivos aplicables en vigor, o posibles pasivos laborales pendientes, como por ejemplo, indemnizaciones por despido pendientes de tramitar.

→ **Situación fiscal: declaraciones fiscales y pago de impuestos.** Deberá comprobarse la inexistencia de posibles deudas tributarias, detectar riesgos derivados de auditorías fiscales pendientes, comprobar las declaraciones de los diferentes impuestos, como el Impuesto

sobre el Valor Añadido, Impuesto sobre Sociedades, impuestos de carácter local, certificado de que las sociedades se encuentran al corriente con los pagos de la Administración Pública. A estos efectos, se recomienda a la parte compradora solicitar a la Administración un certificado detallado de las deudas, sanciones y responsabilidades tributarias de las Sociedades. Esta posibilidad queda reflejada en el *artículo 175.2* de la *Ley General Tributaria*. Con la obtención de este certificado, la parte compradora limita la responsabilidad que asume con la compraventa, a los detalles contenidos en esa certificación únicamente.

→ **Documentos específicos de la transacción.**

- ◆ Clausulado del contrato de compraventa de participaciones.
- ◆ Documento de Representaciones y Garantías (Reps and Warranties).
- ◆ Acuerdo de confidencialidad, o NDA (Non Disclosure Agreement).

En definitiva, la documentación a revisar en una compraventa de participaciones sociales es significativamente **más amplia y compleja** que en una compraventa directa de inmuebles, debido a que el comprador asume no solo la titularidad de los activos, sino también la **estructura jurídica, financiera, fiscal y operativa** de las sociedades propietarias. Este análisis detallado permite identificar posibles riesgos y contingencias ocultas, garantizando que la operación se lleve a cabo con las máximas garantías legales y económicas.

El enfoque debe incluir una **revisión exhaustiva** de los documentos societarios, financieros, contractuales, fiscales y laborales de las sociedades, así como de los documentos específicos de la transacción. La correcta realización de este análisis no sólo mitiga riesgos, sino que también permite **negociar** términos contractuales más favorables, como ajustes en el precio, inclusión de garantías y cláusulas indemnizatorias, lo que refuerza la seguridad jurídica del comprador en una operación de esta envergadura. Por tanto, la **Due Diligence** se convierte en un instrumento clave para el éxito de la operación y para **minimizar** las posibles contingencias que puedan surgir en el futuro.

4.3.¿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 el marco de la operación planteada por el Grupo Española de Oficinas, se analiza quién o quiénes serían las contrapartes en el contrato de compraventa en las dos modalidades consideradas: la **adquisición de participaciones sociales** de las sociedades propietarias de los edificios y la **adquisición directa de los edificios**.

A) Contrapartes en la compraventa de participaciones sociales

En el caso de que Grupo Española de Oficinas opte por la operación respectiva a la compraventa de participaciones sociales, el esquema de esta operación sería el siguiente:

- La **parte vendedora** es **METALIA HOLDING S.A.** Es la parte contraria directa de Grupo Española de Oficinas, al ser el titular único del capital social de las tres sociedades propietarias de los edificios:
- La Promotora **DEFTONIA S.L.U.**, es la propietaria del edificio **DEFTONIA**.
 - La Promotora **TOOLANIA S.L.U.**, es la propietaria del edificio **TOOLANIA**.
 - La Promotora **NINANIA S.L.U.**, es la propietaria del edificio **NINANIA**.

Por todo ello, **METALIA HOLDING, S.A.**, sería la parte vendedora con la consecuente asunción de la obligación de transferir las participaciones sociales de las tres sociedades a Grupo Española de Oficinas, asumiendo a su vez las responsabilidades derivadas de dicha transferencia. Además, será el encargado de garantizar que las participaciones sociales están libres de cargas y gravámenes, ni pasivos ocultos que afecten a la viabilidad futura de las sociedades.

- La **parte compradora** es el **GRUPO ESPAÑOLA DE OFICINAS**, quién asumirá la titularidad de las participaciones sociales de las sociedades. Esta parte estará obligada a encargar la realización del informe de *Due Diligence* para realizar un análisis exhaustivo antes de la finalización de la compraventa.

→ Representantes de las partes. Es habitual, y recomendable, que ambas partes designen y nombren a representantes legales para el proceso de negociación y firma del contrato. En esta categoría se incluyen abogados, auditores y asesores financieros. Cada uno debe estar debidamente facultado mediante poderes notariales al no estar actuando los facultados en nombre propio, sino en nombre de una sociedad.

B) **Contrapartes en la compraventa directa de edificios**

→ Las **partes vendedoras** son las **propietarias de los Edificios**. Esto quiere decir que las contrapartes en la operación serían las **sociedades individuales** que son titulares de cada inmueble. Es decir, cada una de las sociedades promotoras sería la responsable de vender su edificio, siguiendo el esquema que se presenta a continuación:

- La Promotora **DEFTONIA S.L.U.**, sería la contraparte respecto del edificio DEFTONIA.
- La Promotora **TOOLANIA S.L.U.**, sería la contraparte respecto del edificio TOOLANIA.
- La Promotora **NINANIA S.L.U.**, sería la contraparte respecto del edificio NINANIA.

Por ello, en este modelo de operación cada sociedad promotora actuaría como parte vendedora de su respectivo edificio, siendo en consecuencia cada sociedad responsable únicamente de la transmisión de la propiedad del Edificio bajo su titularidad, y del cumplimiento de todas las obligaciones asociadas a dicho inmueble.

→ La **parte compradora** sigue siendo el **GRUPO ESPAÑOLA DE OFICINAS** quien adquiere la propiedad de los tres edificios.

→ Representantes de las partes. Las sociedades propietarias deberán estar representadas por sus administradores únicos o sus representantes legales debidamente facultados para suscribir los contratos de compraventa en nombre de las sociedades. Por otro lado, la parte compradora podrá designar un representante legal o apoderado para la fase de negociaciones y la firma de los tres contratos.

A modo de resumen y conclusión, se representa la situación en base a las dos opciones de operación de la siguiente manera:

- ◆ **Compraventa de participaciones sociales:** la contraparte de Grupo Española de Oficinas sería **METALIA HOLDING, SA** , quien vendería las participaciones de las sociedades.
- ◆ **Compraventa directa de los edificios:** las contrapartes serían cada una de las **sociedades promotoras** (Promotora DEFTONIA, Promotora TOOLANIA, y Promotora NINANIA), que venderían sus respectivos edificios.

En ambos casos, las contrapartes están obligadas a cumplir las obligaciones estipuladas en los contratos privados de compraventa y participaciones, incluyendo la finalización de la construcción de los edificios y la transmisión efectiva de las participaciones sociales.

4.4. ¿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?

La fijación del precio dependerá significativamente del tipo de transmisión que finalmente se elija, bien sea la adquisición de participaciones sociales de las sociedades propietarias, o bien la compraventa directa de los Edificios. Para poder responder a la cuestión, se enumeran las principales consideraciones a tener en cuenta para definir el precio en cada caso:

Fijación del precio en el supuesto de transmisión de las participaciones sociales de las Sociedades

Para fijar el precio en este supuesto, existen dos mecanismos habituales que se utilizan en la compraventa de participaciones sociales. A continuación, se enumeran ambos mecanismos, junto con sus ventajas e inconvenientes.

- **“Locked box”.** Este tipo de mecanismo consiste en fijar el precio final de la operación en base a un balance histórico de cada sociedad acordado por las partes. Esto quiere decir que se fija una fecha de referencia para calcular el valor de las Sociedades. El precio que ambas partes fijen en base al valor reflejado en el balance de esa fecha concreta no podrá ser alterado con posterioridad, aunque haya cambios en el valor de las Sociedades, tanto positivos como negativos. Es por esto que el vendedor asume la obligación de no realizar

operaciones o movimientos financieros que pongan en riesgo o supongan un cambio sustancial en el valor de referencia de la empresa. Esta obligación conlleva la necesidad de otorgar una serie de garantías a la parte compradora de que no ha habido y no va a haber fugas de valor (en inglés, “*leakages*”) que disminuyan el patrimonio.

- ◆ **Beneficios del sistema “*locked box*”.** Le permite a las partes tener un **precio fijo de referencia**, eliminando de esta manera cualquier tipo de incertidumbre respecto al precio. Además, en este caso que se presenta, es un sistema de fijación de precio muy atractivo, al tratarse de una venta de participaciones sociales de sociedades con activos en construcción (los Edificios). Además, el contar con un precio fijo para la operación simplifica el proceso de cierre de la compraventa debido a una simplificación de las negociaciones.
 - ◆ **Inconvenientes del sistema “*locked box*”.** La fijación del precio va a depender en su totalidad del resultado del informe de *Due Diligence*. Esto quiere decir que es muy recomendable realizar este análisis de manera muy precisa y lo más exhaustiva posible para evitar o localizar pasivos ocultos que puedan perjudicar a la parte compradora. Esto, a su vez, conlleva un aumento del coste y del tiempo de elaboración. También existe el riesgo de que la parte vendedora lleve a cabo operaciones o movimientos tras la fecha de referencia que pongan en riesgo al valor de la sociedad, por lo que es muy importante fijar mecanismos de control y penalizaciones para que la parte vendedora responda.
- **“*Completion accounts*”.** Este mecanismo implica la fijación de un precio inicial provisional con base en un balance de cada sociedad, el cual podrá ser revisado y ajustado posteriormente en el momento de la firma del contrato. De esta manera, las partes pueden ajustar el precio fijado antes de firmar el contrato de compraventa con respecto a posibles cambios en la situación financiera de cada sociedad entre la fecha de negociación inicial y el cierre de la operación. El funcionamiento de este mecanismo es sencillo; tras la fijación del precio inicial y después del cierre de la operación, deberán elaborarse los balances finales de cada sociedad, que se conocerán como “*completion accounts*”. Una vez se hayan elaborado estos balances y se hayan revisado las cuentas, se podrá ajustar el precio fijado

en base a situaciones como variaciones en la deuda, cambios en el capital circulante o existencia de activos o pasivos no identificados con anterioridad. Tras completar este último paso, las partes acordarán el precio final y se procederá a pagar, o a reembolsar las cantidades necesarias para ajustar la cantidad inicial al precio ajustado.

- ◆ **Ventajas del sistema “*completion accounts*”.** La principal ventaja de este método es que el precio se ajusta de acuerdo con la situación financiera real de cada sociedad, lo que aplicado al caso que se presenta permite ajustar el precio según el progreso de los Edificios en construcción. Por otro lado, se evitan y se reducen riesgos en aspectos financieros como por ejemplo, posibles deudas.
- ◆ **Inconvenientes del sistema “*completion accounts*”.** El principal inconveniente que se identifica en este mecanismo de fijación del precio, es la complejidad que supone preparar las cuentas finales de cierre de cada sociedad. Se trata de un proceso largo, en el que ambas partes pueden estar en desacuerdo por la valoración que se le da a ciertos elementos en las cuentas finales, lo que puede demorar el ajuste del precio final.

A modo de conclusión, los dos métodos más comunes para proceder a la fijación del precio en una operación de compraventa de participaciones sociales son el sistema de “*locked box*”, o el sistema de “*completion accounts*”. Tal y como se ha explicado, ambos sistemas tienen sus ventajas y sus inconvenientes. Sin embargo, desde una perspectiva de la parte compradora, la opción más interesante y que se recomienda escoger, es el sistema de “*completion accounts*”. El sistema de “*locked box*” le permitiría a Grupo Española de Oficinas conocer desde un primer momento el precio a pagar en la operación pero sin embargo, estaría, a su vez, asumiendo un riesgo de desvalorización de la empresa entre esa fijación del precio y la efectiva compraventa. Debido a esto, el sistema de “*completion accounts*” es más atractivo desde el punto de vista del comprador ya que estos riesgos que se exponen quedan mitigados y reducidos, a pesar de que puede existir la probabilidad de tener que asumir el pago de una cantidad superior a la que en un inicio se había establecido.

Fijación del precio en el supuesto de compraventa directa de los Edificios

Para dar respuesta a esta situación, es preciso tener en cuenta que según el *artículo 1273 del Código Civil*, no es necesario que el precio esté cuantificado en el momento de firma del contrato, pero sí tiene que ser determinable a partir de algún mecanismo que las partes acuerden. A continuación, se enumeran los métodos más comunes para fijar el precio en este tipo de operaciones.

- **Precio alzado.** Con este método, se fija un precio global por todo el edificio. En este caso, se deberían fijar tres cantidades, una para cada Edificio que se transmite. En este tipo de fijación del precio no se tiene en cuenta características como el tamaño o las propias características de los inmuebles. El principal inconveniente de aplicar este método al caso que se presenta es que si se fija el precio antes de iniciar la construcción, no cabe ningún ajuste posterior en caso de que se modifique algún aspecto durante la finalización de la promoción.
- **Precio por unidad de medida.** Este método fija el precio de acuerdo a la superficie del inmueble. Se suele medir en metros cuadrados totales, a los que se le asigna un precio por cada metro. Una ventaja de este método frente al precio alzado, es que esta opción sí permite una reducción del precio o un ajuste si se supera el límite establecido.
- **Precio basado en tasación.** Este método exige la tasación por un experto del valor de cada Edificio. Esta opción no resulta interesante en este caso, ya que el precio será fijado antes de iniciar el proceso de construcción, por lo que solamente se podría realizar una mera estimación, la cual no reflejaría la realidad en su totalidad.
- **Precio condicionado a hitos de la construcción.** Este método es muy común en compraventas complejas. Su funcionamiento consiste en que las partes identifican momentos específicos en el desarrollo y estado de la construcción del inmueble y se condicionan los pagos al cumplimiento de estos hitos. Por ello, se fragmenta en varios pagos parciales, que el comprador irá asumiendo y completando a medida que la parte vendedora cumpla esos hitos constructivos establecidos en tiempo y forma. Este método de fijación del precio es muy interesante en el tipo de operación que se plantea, y es el que más se recomienda debido a que es el más proteccionista de los intereses de la parte compradora. Ligado a la elección de este tipo de fijación del precio, suele establecerse un pacto de reserva de dominio a favor de la parte vendedora. Este pacto implica que la parte

vendedora retiene la propiedad del bien hasta que el comprador cumpla con la totalidad del pago en todos los hitos.

- ◆ **Ventajas del precio condicionado a hitos de la construcción.** Grupo Española de Oficinas reduciría el riesgo en caso de que la promoción del Edificio no cumpliera sus expectativas, o se retrasara la entrega en el tiempo. Además, da la capacidad a la parte compradora de contar con mayor flexibilidad financiera al tener, desde un primer momento, un calendario de pagos. Esto le permite planificar los desembolsos de manera escalonada. Finalmente, este método posibilita al comprador a retener la obligación de pagar si la parte vendedora no cumple con los hitos pactados.
- ◆ **Inconvenientes del precio condicionado a hitos de la construcción.** Es necesario detallar a la perfección las condiciones que deben cumplirse para cada hito. Además, es recomendable contratar los servicios de un perito experto en construcción para que compruebe que cada hito se ajusta a lo pactado
- ◆ **Ejemplo de calendario de hitos constructivos.** Para explicar de manera más clara cómo funcionaría este método de fijación del precio, se acompaña una tabla en la que se detallan los hitos, tanto constructivos como administrativos, que se recomendaría fijar. Este ejemplo parte de que el precio final son 180.000.000 euros para los tres Edificios, suponiendo que cada edificio tiene el mismo valor, cada uno costaría 60.000.000 euros.

HITO	PORCENTAJE DEL PRECIO	CANTIDAD (€)	DESCRIPCIÓN	FECHA ESTIMADA
Firma del contrato	10%	6.000.000	Pago inicial tras la firma del contrato y entrega de la licencia de obra.	XXX
Inicio de las obras	10%	6.000.000	Pago al acreditar el comienzo de la cimentación, confirmado con el acta de inicio de obra.	XXX
Finalización de la estructura	20%	12.000.000	Pago tras completar la estructura del edificio (pilares, forjados, cubierta), certificado por el arquitecto.	XXX
Finalización de la fachada y cerramientos	20%	12.000.000	Pago cuando se haya instalado la fachada y los cerramientos exteriores.	XXX

Finalización de instalaciones, suministros, acabados	20%	12.000.000	Pago tras completar las instalaciones principales (agua, gas, fontanería, climatización) y acabados interiores.	XXX
Obtención de licencia de Primera Ocupación	10%	6.000.000	Pago al obtener la LPO que certifique que el edificio es habitable o utilizable legalmente.	XXX
Entrega del edificio terminado	10%	6.000.000	Pago final tras la entrega del edificio, con certificado de final de obra y libre de defectos mayores.	XXX

Tras exponer todos los métodos posibles que existen para proceder a fijar el precio de la operación, tanto en el supuesto de compraventa de las participaciones sociales como en la compraventa directa de los Edificios, se recomienda elegir los siguientes métodos por ser los más proteccionistas y seguros para la Grupo Española de Oficinas, es decir, la parte compradora:

- En el supuesto de compraventa de las participaciones sociales el método recomendado es el sistema de **“Completion Accounts”**.
- En el supuesto de compraventa directa de los Edificios el método recomendado es la fijación del **precio condicionado a hitos constructivos**.

4.5. ¿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?

En el contexto del caso que se plantea, resulta esencial definir con precisión los hitos clave y los requisitos adicionales que debe cumplir la parte vendedora antes de proceder al otorgamiento de la escritura de la compraventa, bien sea de las participaciones sociales, o de la compraventa directa de los Edificios. La finalidad de fijar estos hitos reside en garantizar la seguridad de la operación y la legalidad de las operaciones, así como establecer un calendario con fechas límite para cumplir ciertas obligaciones.

Hitos relativos a la finalización de la Promoción de los Edificios

La finalización de la promoción de los Edificios constituye un elemento esencial en la operación, ya que condiciona tanto el cumplimiento del contrato como el otorgamiento posterior de la escritura correspondiente. Por ello, es fundamental definir con precisión los distintos hitos del proceso, con el objetivo de evitar posibles controversias entre las partes. Estos hitos deben abordar aspectos relacionados con la finalización de la construcción, así como otros eventos o circunstancias conexas.

Esta claridad permite que la parte vendedora le proporcione a la parte compradora, una serie de garantías adecuadas sobre la adquisición de un inmueble aún en construcción, asegurando que la operación se completará conforme a las condiciones y plazos pactados. A continuación, se detallan los hitos técnicos, constructivos y administrativos necesarios para considerar finalizada la construcción o promoción de los Edificios:

1. **Recepción de la Obra.** Es la **obligación principal** de la parte vendedora en el caso de compraventa directa de los Edificios. Es un acto que encuentra su regulación en el *artículo 6 de la Ley de Ordenación de la Edificación* y que constituye un acto por el cual el constructor entrega la obra al promotor, y éste la acepta. Para que la recepción sea válida, debe ser consignada en un acta firmada por, al menos, promotor y constructor haciendo constar datos como las partes intervinientes, fecha del certificado de fin de la obra, coste de la ejecución, la declaración de la recepción de la obra, así como las garantías exigibles a la figura del constructor.
2. **Certificado de final de obra.** Este documento se adjunta con el acta de recepción de la obra y su función es garantizar la finalización de la obra. Debe ser firmado de forma conjunta tanto por el director de obra como por el director de ejecución de la misma. Cuando la dirección facultativa de

la obra considera que las obras del edificio se han llevado a cabo conforme al proyecto, y el edificio está listo para utilizarse, se recepcionará la obra y será en este momento cuando firmen el Certificado Final de Obra. Se trata de un hito absolutamente necesario para la posterior ocupación y utilización de las oficinas.

3. **Certificado de Primera Ocupación.** El Ayuntamiento de Barcelona deberá emitir este certificado para que los edificios puedan ser habitados y utilizados. La importancia de la emisión de esta certificación reside en que este documento acredita que el edificio es apto para su habitabilidad y que cumple con las normativas urbanísticas necesarias.
4. **Registro de la Obra Nueva.** Deberá inscribirse el nuevo edificio en el Registro de la Propiedad como “obra nueva terminada”. La importancia de este hito reside en la acreditación de la legalidad de la inscripción del edificio en el registro, y que el comprador podrá tener acceso a un inmueble que cumple con todas las exigencias legales. Se recomienda que este proceso se haga una vez se haya formalizado la compraventa, para inscribir la obra nueva directamente bajo la titularidad de Grupo Española de Oficinas, es decir, la parte compradora. De esta manera se evita tener que cambiar la titularidad de la propiedad en un futuro si se inscribe por primera vez a nombre de las sociedades vendedoras.
5. **Obtención de certificación energética.** El Ordenamiento Jurídico español pone de manifiesto la obligación del vendedor de obtener un certificado energético para acreditar la eficiencia energética del edificio. Se regula la obligación en el *Real Decreto 390/2021, de 1 de junio*, y se establece la necesidad de obtener el certificado de eficiencia energética para edificios o partes de edificios que se construyan, vendan o alquilen a un nuevo arrendatario, así como para aquellos en los que se realicen reformas o ampliaciones significativas. Por ello, resulta aplicable a nuestro caso esta obligación al recogerse en su *artículo 3.1.)a “la construcción de edificios nuevos”* como sujetos de aplicación.

Por otro lado, es muy importante incluir alguna referencia a la entrega del Edificio con **conformidad en las prestaciones**. Este aspecto no constituye un hito en sentido estricto, ya que no es absolutamente necesario pero sí altamente recomendado. Se orienta a comprobar que las

prestaciones se exteriorizan de la misma manera de la que fueron previstas entre las partes y que todo funciona correctamente. Para poner un ejemplo, este hito se relaciona con los temas de suministros, tales como el agua, la electricidad o telecomunicaciones, así como con el estado operativo en el que se entregan los edificios. La importancia de este hito reside en la comprobación del buen funcionamiento de estos aspectos, en caso de necesitar alguna de las partes solicitar cierta certificación de las empresas proveedoras de servicios.

Hitos orientados al otorgamiento de la escritura en el supuesto de transmisión de participaciones sociales

No solo resulta imprescindible establecer determinados hitos en el contrato para considerar finalizado el proceso de construcción, sino que también es necesario definir los hitos necesarios para la **inscripción de la escritura de compraventa**. Esto garantiza que la operación se cierre con plena seguridad jurídica para el comprador, tanto en el caso de una compraventa directa de los Edificios como en la adquisición de las participaciones sociales de las sociedades propietarias. En el supuesto específico de la transmisión de participaciones sociales, deberán exigirse los requisitos que se detallan a continuación, con el propósito de asegurar el cumplimiento de las obligaciones contractuales y proteger los intereses del comprador.

1. **Certificación de la situación financiera de cada sociedad a fecha de venta.** Cada sociedad deberá presentar un **balance de situación actualizado** a la fecha de la compraventa, que refleje de manera veraz y detallada su situación financiera real. Asimismo, será exigible que cada sociedad garantice la liquidación completa de cualquier deuda, obligación o contingencia identificada, ya sea como resultado del proceso de *Due Diligence* o mediante notificaciones realizadas por la propia sociedad. Esta certificación es esencial para proporcionar al comprador una garantía efectiva sobre la estabilidad financiera de las sociedades adquiridas.
2. **Garantías sobre contratos clave para la actividad.** Dado que algunas relaciones contractuales pueden ser esenciales para el adecuado funcionamiento y explotación futura de las sociedades, las partes vendedoras deberán garantizar la **validez y vigencia de los contratos clave** suscritos por las sociedades. Esto incluye, entre otros, contratos de arrendamiento, licencias administrativas y acuerdos de prestación de servicios. La falta de validez o cumplimiento de estos contratos podría

generar un impacto negativo en la actividad económica de las sociedades, por lo que su regularización y continuidad deben estar plenamente aseguradas.

3. **Resolución de contingencias legales.** Es indispensable que, antes de la formalización de la compraventa, se acredite que las sociedades están libres de **litigios pendientes** y que no existen riesgos asociados a contingencias fiscales, laborales, medioambientales u otras que puedan generar pasivos adicionales para el comprador. La resolución de estas contingencias deberá quedar debidamente documentada y, en caso de ser necesario, se incluirán cláusulas indemnizatorias que protejan al comprador frente a reclamaciones futuras.
4. **Veracidad de la información intercambiada.** La información proporcionada por la parte vendedora durante todo el proceso de negociación y formalización de la compraventa, en particular aquella relativa a los **activos, pasivos y situación jurídica de las sociedades**, deberá vincularse a cláusulas de **declaraciones y garantías**. Estas cláusulas incluirán compromisos indemnizatorios en caso de que se demuestre la existencia de inexactitudes, falsedades o vicios ocultos en la información proporcionada. Este mecanismo es esencial para garantizar la protección de los intereses del comprador y asegurar la transparencia y fiabilidad de las informaciones intercambiadas entre las partes.

Por otro lado, en el supuesto de compraventa y transmisión directa de los Edificios, los requisitos que se deben solicitar son los siguientes:

1. **Ausencia de cargas o gravámenes o en su caso, saneamiento.** Se le debe exigir al vendedor una garantía orientada a que se concrete que sobre el objeto de compraventa, bien sean los Edificios o las Participaciones Sociales, no existe ninguna carga financiera en el momento de adquisición, o en su caso, la asunción de responsabilidad por la parte vendedora de sanearlas antes del otorgamiento de escritura.
2. **Entrega de documentación técnica y legal.** Se le debe exigir al Vendedor la puesta a disposición de toda la documentación necesaria para la transmisión de la propiedad. A modo de ejemplo, nos referimos a los planos, proyectos, permisos de construcción, licencias, contratos con proveedores

o seguros suscritos durante el período de construcción. Resulta necesario poner a disposición del comprador todo este tipo de documentación burocrática, técnica y administrativa por si en un futuro es necesaria su exhibición o presentación en algún procedimiento, y a efectos de verificar que toda la situación del objeto de compraventa se encuentra en orden.

3. **Garantía sobre vicios ocultos y defectos de la construcción.** Esta garantía puede ser ejercitada por el comprador si se cumplen los requisitos para ello recogidos en el Código Civil (vicios ocultos) y en la Ley de Ordenación de la Edificación (defectos de construcción), en referencia a vicios que se ponen de manifiesto durante un período concreto tras el proceso de compraventa. No hace falta que se incluya una cláusula específica para su ejercitación, pero puede resultar recomendable su inclusión a pesar de ello, para que ambas partes sean conscientes de la existencia de esta posibilidad en caso de que se manifieste un incumplimiento contractual.
4. **Seguro decenal sobre los daños estructurales.** Resulta necesario exigirle al Vendedor la acreditación de la suscripción de un seguro decenal para las nuevas construcciones y obra nueva para cubrir una garantía frente a daños estructurales, es decir, daños en vigas, pilares, problemas de asentamiento en los edificios... Por otro lado, la importancia de este hito reside en que la *Ley de la Ordenación de la Edificación*, en concreto en su *artículo 20*, establece la obligatoriedad de otorgar una serie de garantías detalladas en el *artículo 19* de la misma ley, para poder inscribir la obra nueva en el Registro de la Propiedad. Además, sin este requisito el Vendedor no podrá transmitir el edificio ni obtener financiación hipotecaria. Las garantías obligatorias abarcan daños materiales que son causados por defectos de la construcción. Por ello, en función de qué tipo de defecto aparezca tras la recepción de la obra, tendrá un plazo de garantía diferente. Por ejemplo, para defectos relacionados con el acabado o terminación de las obras se otorga un plazo de garantía de un año, mientras que para daños o vicios que afecten a la cimentación, vigas y otros elementos estructurales, se otorga una garantía legal de diez años.
5. **Cláusula de cumplimiento de plazos.** A efectos de que ambas partes cumplan los plazos establecidos en el contrato, se recomienda incluir una cláusula a efectos de protección de los intereses del Comprador, que penalice el incumplimiento en este sentido. En este sentido, si se

adquieren los Edificios antes de su finalización, se podrá penalizar al Vendedor por ejemplo, por retrasos injustificados en la finalización de la obra.

6. **Hitos de pagos y de precio.** En caso de que los Edificios se adquirieran antes de la finalización de la obra, resulta efectivo pactar unos plazos de pago fraccionados según la obra va avanzando. De esta manera, el comprador no realiza un desembolso íntegro al inicio del proceso de compraventa y se protege en caso de que la obra por cualquier motivo no se termine.
7. **Cesión de contratos de servicio.** Ante la existencia de posibles contratos suscritos con proveedores de servicios, o de arrendamientos por la parte Vendedora y vinculados a los Edificios, podrá optarse por la cesión de dichos contratos al Comprador, o bien su resolución. Dependerá de los intereses de cada una de las partes y deberá analizarse qué es lo más beneficioso para la relación de compraventa.

4.6. ¿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)?

Para garantizar que los edificios puedan ser utilizados cumpliendo con toda la normativa aplicable, resulta imprescindible exigir a la(s) parte(s) vendedora(s) el pleno cumplimiento de la normativa vigente en materia de derecho urbanístico y de la edificación en España, así como de las disposiciones de carácter municipal del Ayuntamiento de Barcelona. Amplia jurisprudencia del Tribunal Supremo establece que en la compraventa de inmuebles no terminados, la entrega del mismo con todas las licencias y suministros en funcionamiento es esencial a efectos de cumplir el contrato: *“En la citada sentencia de 10 de septiembre de 2012 y en las posteriores se ha declarado con claridad que la vivienda objeto de compraventa ha de ser entregada en condiciones de ser habitada y poseída con las autorizaciones administrativas pertinentes que facultan para obtener los suministros y garantizar que se ha terminado conforme se prescribe administrativamente, independientemente de que la venta lo sea por un promotor o por un tercer adquirente, dado que*

sin dicha licencia el objeto transmitido no se corresponde con el adquirido (art. 1261.2 del C. Civil) ”¹.

La exigencia de estas licencias se fundamenta en diversos aspectos legales. En primer lugar, su obtención es de carácter obligatorio para cualquier obra nueva o reforma de edificios. En segundo lugar, las licencias urbanísticas permiten ejercer un control sobre el cumplimiento de la normativa aplicable y de los planes urbanísticos municipales, en este caso, los de Barcelona, según lo dispuesto en el *artículo 11.3 del Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana*. Además, es recomendable que se pacte en el contrato la vinculación de la obtención de las licencias a la resolución del contrato de compraventa, tal y como permiten varias resoluciones del Tribunal Supremo como la que se cita a continuación: *“Esta Sala ha declarado en Sentencia de 30 de abril de 2010 (Rc. 677/2006), que el art. 1255 del CC permite a las partes contratantes tipificar determinados incumplimientos como resolutorios al margen de que objetivamente puedan considerarse o no graves o, si se quiere, al margen de que conforme al art. 1124 del CC tengan o no trascendencia resolutoria ”².*

Estas licencias deben concederse previa comprobación de que el proyecto se ajusta a la legalidad urbanística municipal de Barcelona, al planeamiento establecido por la Comunidad Autónoma de Cataluña y, en última instancia, a la normativa de carácter estatal. La concesión de estas licencias tiene naturaleza reglada, lo que implica que su otorgamiento o denegación depende estrictamente del cumplimiento de las disposiciones urbanísticas mencionadas.

A continuación, se enumeran las licencias necesarias que deben ser obtenidas para acreditar que se cumple la normativa y están legalmente habilitados para su uso:

1. Licencias para edificios en construcción en el momento de la compraventa

- **Licencia de Obra Nueva.** Se trata de una autorización que debe emitir el Ayuntamiento de Barcelona para poder realizar obras de nueva construcción, ampliación, reforma, etc, que afecten a la estructura arquitectónica de los edificios. Una vez se obtenga esta licencia, se podrán comenzar a construir los Edificios.

¹ Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª), Sentencia n.º 566/2016, de 27 de septiembre de 2016.

² Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª), Sentencia n.º 736/2015, de 30 de diciembre de 2015.

- **Licencia Urbanística.** Deberá ser emitida por el Ayuntamiento de Barcelona, y será otorgada cuando la construcción cumpla con la normativa urbanística municipal. La obtención de esta licencia asegura que las obras se ajustan al Plan General Metropolitano de Barcelona y a la normativa urbanística vigente.
- **Autorizaciones técnicas de instalación de suministros.** Las gestiones de los suministros suelen realizarse tras la concesión de la Licencia de Obra Mayor. Deberán solicitarse las autorizaciones necesarias para instalar los suministros básicos, como la luz, agua, gas, o infraestructuras de telecomunicaciones. Estas autorizaciones serán concedidas por entidades suministradoras específicas, las cuales son distribuidoras de los suministros (Endesa, Aigües de Barcelona...).
- **Permiso de Ocupación de Vía Pública.** No se aporta información sobre la localización precisa de los Edificios, pero en caso de que las actividades de construcción vayan a interferir con espacios públicos, como bien pueden ser aceras o calles, deberá el Ayuntamiento de Barcelona expedir el permiso de ocupación. Será necesario y obligatorio contar con este permiso para hacer un uso temporal del espacio público para la instalación de posibles andamios, grúas, contenedores, etc. En cuanto a la solicitud del permiso, puede hacerlo la misma empresa encargada de llevar a cabo la construcción, o también la destinataria del Edificio.

2. Licencias para edificios finalizados

- **Certificado final de obra.** Se trata de un documento emitido por el director de obra y el director de ejecución para acreditar la finalización de las obras conforme al proyecto aprobado y a la normativa aplicable. La obtención de esta licencia es muy importante ya que le permitirá a Grupo Española de Oficinas obtener la Licencia de Primera Ocupación y la Declaración de Obra Nueva en el Registro de la Propiedad.
- **Licencia de Primera Ocupación.** Se trata de una certificación municipal que garantiza la habitabilidad del inmueble sobre el que se otorga, y acredita que se cumplen los requisitos de seguridad. Será expedida por el Ayuntamiento de Barcelona, y su solicitud deberá presentarse en el Ayuntamiento en un plazo de quince días hábiles desde la finalización de las obras. Además, es importante tener en cuenta que para obtener esta licencia deberá presentarse la solicitud junto con la siguiente documentación:

- ◆ Certificado Final de Obra
- ◆ Licencia de Obras
- ◆ Certificados de las instalaciones correspondientes de suministros
- ◆ Cédula de habitabilidad

→ **Declaración de Obra Nueva.** Se trata de un acto jurídico que se formaliza ante Notario mediante el que se declara la existencia de una nueva edificación para su posterior inscripción en el Registro de la Propiedad. La realización de la declaración de obra nueva no es una obligación legal estricta de la parte vendedora pero es un acto que proporciona claridad y confianza en la transacción. Por ello, aunque no sea una licencia que sea obligatorio exigirle al vendedor, se recomienda pactar en contrato que la parte vendedora gestione este trámite antes de la venta, con el objetivo de facilitar la operación y asegurar una transacción segura y transparente.

→ **Certificado de Eficiencia Energética.** Desde la entrada en vigor del Real Decreto 390/2021 es obligatorio para la venta o alquiler de inmuebles en España contar con el documento que certifica el consumo energético, así como las emisiones de dióxido de carbono del edificio. Además, una vez que se obtiene este certificado, es necesario y obligatorio inscribirlo en el registro autonómico competente. En este caso, el registro competente es el Institut Català d'Energia (ICAEN), al estar los Edificios sitos en Barcelona.

La entrega de los Edificios se hará únicamente cuando se haya finalizado la promoción de los mismos. Sin embargo, se ha tratado de dar respuesta a la pregunta sobre qué licencias son razonables y se recomienda exigir a la parte vendedora antes de la firma del contrato desde antes del inicio de la construcción, a pesar de que es responsabilidad única de la parte vendedora la obtención de las licencias que se han enumerado para poder comenzar el período de construcción. Por otro lado, la Sentencia del Tribunal Supremo 430/2017, de 7 de julio, hace referencia a otra resolución que establece lo siguiente: *"la obligación de entrega presenta un doble aspecto: físico o material, consistente en la puesta en posesión que, en el caso de inmuebles puede entenderse*

producida por el otorgamiento de la escritura pública; y otro jurídico, que se refiere al cumplimiento de aquellas condiciones necesarias para que quede garantizada la posesión legal y pacífica de la cosa a favor del comprador”³. La misma sentencia continúa exponiendo lo siguiente: “Y es que para el comprador lo relevante, **partiendo de la terminación física de la obra, es que la entrega o puesta a disposición tenga lugar conforme al artículo 1462 CC , esto es cuando el inmueble esté en condiciones de ser disfrutado según su destino. La obligación del vendedor de entregar la vivienda objeto del contrato de compraventa supone, a tenor de lo dispuesto en los artículos 1461 y concordantes del CC , la entrega de aquella en condiciones de poder ser habitada sin impedimento legal alguno, haciendo posible su ocupación de un modo definitivo y sin obstáculos o impedimentos administrativos o urbanísticos**”⁴. En conclusión, el cumplimiento del plazo de finalización de la promoción **no es lo único imprescindible**, sino que también se haga entrega en condiciones de ser disfrutado sin impedimentos por la parte compradora, lo que incluye a su vez las licencias que se vienen mencionando.

No obstante, aunque sea mera responsabilidad de la parte vendedora, teniendo en cuenta la normativa aplicable y las buenas prácticas en operaciones inmobiliarias, es razonable exigir a las partes vendedoras la obtención y entrega de las licencias y permisos necesarios para **garantizar la legalidad, habitabilidad y explotación de los Edificios** situados en el municipio de Barcelona. Esto le permitirá a Grupo Española de Oficinas tener toda la información, permisos y licencias en caso de que en el futuro se le presente alguna situación en la que las pueda necesitar, como por ejemplo, alguna reclamación administrativa de temas medioambientales. Esto incluye, pero no se limita a las siguientes licencias en caso de que los Edificios se encuentren en período de construcción en el momento de la compraventa:

- Licencia de Obra Mayor.
- Licencia de Primera Ocupación.
- Permiso de ocupación de Vía Pública
- Certificados de instalaciones técnicas.

³ Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª), Sentencia n.º 430/2017, de 7 de julio de 2017.

⁴ Íbidem.

4.7. ¿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?

Con el fin de garantizar que la parte compradora cumplirá con su obligación de otorgar la escritura de compraventa de las Sociedades o de los Edificios una vez se hayan cumplido los requisitos establecidos en el contrato privado, la parte vendedora puede exigir una serie de garantías. Estas garantías tienen como objetivo proteger los intereses de la parte vendedora frente a un posible incumplimiento o retraso en el mismo por parte del comprador. A continuación se enumeran las garantías más comunes:

- **Aval bancario a primer requerimiento.** Se podrá exigir a la parte compradora la constitución de un **aval bancario** emitido por una entidad financiera que garantice el pago en caso de incumplimiento de sus obligaciones contractuales. Dicho aval deberá ser otorgado **a primer requerimiento**, con un importe indemnizatorio que sea proporcional al daño potencial derivado del incumplimiento. El carácter de **a primer requerimiento** implica que la entidad garante estará obligada a abonar la cantidad estipulada al beneficiario del aval en el momento en que este lo solicite, sin que sea necesario que el beneficiario acredite previamente el incumplimiento de la obligación principal. Este mecanismo confiere al beneficiario una garantía de **pago inmediato**, dotando de agilidad y seguridad al cumplimiento de las obligaciones contractuales.

- **Constitución de un depósito o escrow.** Grupo Española de Oficinas podrá ser requerida a constituir un **depósito o fianza previa** como garantía del cumplimiento de su obligación de otorgar la escritura pública, una vez que ambas partes hayan cumplido con los requisitos establecidos en el contrato. Esta garantía permite a la parte vendedora asegurarse de la percepción de una cantidad en concepto de compensación en caso de que la operación no se perfeccione. El mecanismo más común para materializar esta garantía es la constitución de un **aval bancario**, o alternativamente, mediante una **cuenta escrow**. Una cuenta *escrow* es un instrumento financiero a través del cual se retienen fondos, documentos o activos durante un período pactado, hasta que se cumplan las condiciones específicas acordadas

entre las partes. Este tipo de cuenta ofrece garantías a ambas partes de la operación, asegurando que los fondos depositados serán liberados únicamente en favor de la parte vendedora una vez que se cumplan los términos y condiciones contractuales previamente definidos.

→ **Arras confirmatorias o penitenciales.** Las arras son una garantía contractual ampliamente utilizada en compraventas de todo tipo, tanto de inmuebles como de participaciones sociales. Su finalidad principal es reforzar el compromiso entre las partes, asegurando una mayor seguridad jurídica frente a incumplimientos o desistimientos. En esencia, implican la entrega de una cantidad dineraria por parte del comprador al vendedor como señal de compromiso para formalizar la operación. Existen dos tipos principales de arras, con características y consecuencias jurídicas diferentes que se definen a continuación:

- ◆ **Arras confirmatorias.** Este tipo de arras funciona como un anticipo del precio pactado, integrándose al total una vez que se formaliza la compraventa. En caso de incumplimiento el vendedor puede exigir el cumplimiento del contrato o, en su defecto, optar por su resolución, quedándose con la cantidad entregada como arras en concepto de compensación. Por otro lado tampoco otorgan a ninguna de las partes el derecho de desistir unilateralmente del contrato.
- ◆ **Arras penitenciales.** Reguladas en el *artículo 1454 del Código Civil*, estas arras permiten a cualquiera de las partes desistir del contrato, aunque con consecuencias económicas. Por ejemplo, si el comprador desiste, pierde la cantidad entregada como señal. Por el contrario, si es la parte vendedora la que desiste, está obligada a devolver al comprador el doble de la cantidad recibida. La ventaja que se presenta en este tipo de arras otorga mayor flexibilidad a ambas partes al permitir la resolución de la relación contractual sin necesidad de alegar incumplimiento ni recurrir a la vía judicial. Es una opción común en operaciones donde las partes pueden necesitar modificar su compromiso inicial.
- ◆ Desde el punto de vista de la parte compradora, las arras penitenciales son la opción más conveniente al permitir contar con flexibilidad para desistir del contrato si las circunstancias lo requieren, a pesar de implicar la pérdida de la cantidad entregada si se decide no continuar. Por otro lado, este tipo de arras como modo de garantía

también resultan interesantes ya que disuaden a la parte vendedora de incumplir injustificadamente, ya que de ser así tendrían que devolver el doble del importe recibido.

- **Condición resolutoria.** Se trata de un mecanismo jurídico mediante el cual una obligación contractual (el pago de la compraventa), queda sujeta a una condición futura y resolutoria que, al cumplirse, extingue el contrato y sus efectos. Es un mecanismo de garantía muy útil en contratos de compraventa de inmuebles con pago aplazado, aunque también se puede pactar para supuestos de compraventa de participaciones sociales. Para poner un ejemplo, una condición resolutoria le permite a la parte vendedora recuperar el inmueble si el comprador no cumple con los pagos seleccionados para cada hito. Esta condición es inscribible en el Registro de la Propiedad, lo cual proporciona eficacia frente a terceros. A diferencia del pacto de reserva de dominio que anteriormente se ha explicado en la cuestión número cuatro, la condición resolutoria tiene su base en una situación futura e incierta (en este caso, el incumplimiento del contrato) que en caso de que se cumpla, extingue el contrato y sus efectos.

- **Cláusula penal.** El *artículo 1152 del Código Civil* regula las obligaciones que contienen una cláusula penal. La cláusula penal es un acuerdo accesorio que siempre depende de una obligación principal, la finalización de la compraventa. La inclusión de una cláusula penal en el contrato supone una que la parte compradora, en caso de incumplimiento, deberá compensar al vendedor por los daños derivados de este incumplimiento. Amplia jurisprudencia del Alto Tribunal establece la naturaleza de la inclusión de la cláusula penal en los contratos de compraventa: *“Así lo ha reconocido constantemente la jurisprudencia de esta Sala al declarar que «aplicando los artículos 1152 y 1153 del Código Civil es preciso destacar que la función esencial de la cláusula penal -aparte de su función general coercitiva- es la función liquidadora de los daños y perjuicios que haya podido producir el incumplimiento o el cumplimiento defectuoso de la obligación principal, sustituyendo a la indemnización sin necesidad de probar tales daños y perjuicios; solo excepcionalmente opera la función cumulativa, cuando se ha pactado expresamente que el acreedor pueda exigir la indemnización de los daños y perjuicios causados y probados, y, además, la pena pactada como cláusula penal» (STS de 13 de julio de 2006, rec. 3901/1999 , con cita de*

la de 12 de enero de 1999)”⁵. En la misma línea se pronuncia la Sentencia del Tribunal Supremo 763/2006, de 13 de julio: ”Dicha cláusula es sin duda de las que se denomina cláusula penal, que se puede enclavar dentro de las cláusulas accesorias, o sea de aquellas que se incorporan al negocio constitutivo de la relación obligatoria y con la finalidad de dar una mayor garantía al cumplimiento de la misma”⁶.

En conclusión, la parte vendedora dispone de una variedad de mecanismos jurídicos para garantizar que la parte compradora cumpla con su obligación de otorgar la escritura de compraventa de las Sociedades o de los Edificios, una vez se hayan cumplido los requisitos establecidos en el contrato privado. Estas garantías, como el **aval bancario a primer requerimiento**, la **constitución de depósitos o cuentas escrow**, las **arras confirmatorias o penitenciales**, la **condición resolutoria** y la **cláusula penal**, ofrecen diferentes grados de protección y flexibilidad para ambas partes. Cada mecanismo está diseñado para mitigar riesgos específicos asociados con posibles incumplimientos, asegurando la eficacia de la relación contractual y otorgando a la parte vendedora herramientas para proteger sus intereses. La elección del tipo de garantía dependerá de las particularidades del contrato, la naturaleza de la operación y el equilibrio entre la seguridad jurídica y la flexibilidad que ambas partes deseen mantener.

4.8. 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 remedio(s) tendría(n) la(s) parte(s) vendedora(s) frente a la parte compradora?

En el supuesto de que Grupo Española de Oficinas incumpla su obligación de otorgar la documentación necesaria para formalizar la compraventa de las participaciones sociales de las Sociedades o, en su caso, de los Edificios, la(s) parte(s) vendedora(s) cuentan con varios remedios legales para proteger sus intereses y garantizar la ejecución de la transacción pactada. El contrato de compraventa constituye un compromiso bilateral en el cual la principal obligación de Grupo Española de Oficinas radica en formalizar la adquisición mediante la firma de la documentación necesaria, ya sea para culminar la promoción del Complejo o, en su defecto, para adquirir las

⁵ Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª), Sentencia n.º 197/2016, de 30 de marzo de 2016.

⁶ Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª), Sentencia n.º 763/2006, de 13 de julio de 2006.

participaciones sociales. La inacción o negativa por parte de la compradora para finalizar el proceso de compraventa constituye un incumplimiento esencial del contrato, lo que habilita a la parte vendedora a ejercer diversas acciones legales o contractuales, dependiendo del clausulado específico del contrato privado de compraventa.

A continuación, se describen las principales acciones legales disponibles para Metalia Capital como parte vendedora, o en su defecto, para sus filiales, según el régimen jurídico español:

- **Resolución del contrato.** La resolución contractual constituye una herramienta esencial establecida en el *artículo 1.124 del Código Civil* para extinguir la relación entre las partes ante un incumplimiento grave del contrato, como sería la falta de formalización de la compraventa por parte de la parte compradora. En este caso, se podría activar mediante la **condición resolutoria** que se pacte en el contrato entre las partes. Para ejercitar esta acción, es necesario una notificación formal por escrito, ya que la resolución del contrato debe ser comunicada de manera fehaciente, especificando el incumplimiento y la intención de dar por terminado el contrato. La parte vendedora tiene derecho a solicitar una compensación por los gastos ocasionados durante el proceso, como los derivados de la promoción de los Edificios hasta el momento de resolución del contrato, gastos financieros asociados al retraso en el cumplimiento, y cualquier otro perjuicio directo o indirecto. En el supuesto de optar por la venta de los Edificios, la resolución permitiría a la parte vendedora exigir el reembolso de los costes de construcción y los gastos asociados, evitando así asumir el riesgo económico completo de la promoción.

- **Ejecución forzosa del contrato.** De acuerdo con el mismo *artículo 1124 del Código Civil*, la parte vendedora tiene derecho a exigir judicialmente el cumplimiento forzoso del contrato. Esta medida es especialmente útil cuando la parte vendedora busca obtener el precio convenido y proseguir con la transacción en los términos acordados inicialmente. En el caso de optar por la compraventa de los Edificios, esta acción permite a **Metalia Holding** exigir a Grupo Española de Oficinas la formalización de la escritura y el pago correspondiente, asegurando que la operación se complete. Sin embargo, para que la ejecución forzosa sea viable, resulta fundamental que el contrato incluya una **cláusula que**

establezca expresamente la exigibilidad directa de esta obligación, dotando de fuerza jurídica a esta vía de acción.

→ **Activación de la cláusula penal.** Si finalmente se decide incorporar en el contrato una cláusula penal, la parte vendedora podrá reclamar la cantidad estipulada como penalización en caso de incumplimiento por parte de la compradora. Este mecanismo tiene las siguientes características:

- **Carácter accesorio:** La cláusula penal depende de la obligación principal del contrato y se activa únicamente en caso de incumplimiento.
- **Indemnización anticipada:** La parte vendedora no necesita probar los daños efectivos sufridos, ya que la cláusula penal establece una compensación automática.
- **Rapidez en la reclamación:** Este remedio ofrece una vía más ágil y sencilla para obtener una compensación económica frente a la demora o inacción del comprador.

La elección de una u otra acción dependerá de las circunstancias específicas del incumplimiento y de las disposiciones contractuales acordadas entre las partes. Es fundamental que el contrato esté redactado con **claridad** y contemple **mecanismos de protección suficientes** para salvaguardar los intereses de la parte vendedora.

4.9. ¿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?

El contrato de compraventa entre Metalia Capital y Grupo Española de Oficinas establece la obligación de concluir la promoción del Complejo y de los Edificios en un plazo máximo de dieciocho meses a contar desde la firma. Esta estipulación, según la jurisprudencia del Alto Tribunal es totalmente válido, empezando a contar el plazo desde el inicio de las obras: *“En relación con el motivo primero, tratándose igualmente ahora de una compraventa sobre plano de vivienda futura en un proyecto constructivo de envergadura con una ejecución planificada en varios años y de forma progresiva o por fases, ha de considerarse válida la estipulación*

contractual, de tenor idéntico a la analizada en la sentencia de 26 de mayo, mediante la cual el plazo de entrega de la vivienda (18 meses desde el inicio de las obras) «quedó debidamente concretado para las partes con un claro criterio de determinabilidad acorde con la naturaleza y características del contrato celebrado, sin que su cumplimiento se dejase al arbitrio del vendedor predisponente»⁷.

Para otorgar una protección hacia su parte, Grupo Española de Oficinas podría exigir una serie de penalizaciones incluídas en el contrato para resarcir los daños en que incurra en caso de la no finalización de la promoción de los Edificios en el plazo acordado. Se orienta esta protección a los intereses del comprador, quien tiene y ha depositado una confianza en adquirir un inmueble desarrollado y listo para su utilización en una fecha estipulada.

Ante un posible incumplimiento de dicho plazo, resulta razonable prever una cláusula penal como ha recomendado con anterioridad en la pregunta número ocho, que fije una indemnización específica, la cual vaya aumentando día a día hasta que se cumpla la obligación. Es conveniente que esta cantidad económica sea fijada por cada día, semana o mes de retraso, según intereses de las partes, en la finalización de las obras de promoción, compensando así a Grupo Española de Oficinas por los daños derivados de la demora.

→ **Incumplimiento del plazo de finalización de la promoción.** En el caso de que se incumpla el plazo de finalización de la promoción por la parte vendedora, podrían ocasionar pérdidas financieras al comprador debido a la posible dilación en la entrada en funcionamiento de los Edificios que a su vez genera un retraso en la generación de ingresos que la parte compradora espera obtener de la operación y su puesta en funcionamiento. Por ello, y tal y como se viene recomendando a lo largo del informe y sus respuestas, es imprescindible para ambas partes el establecimiento de una **cláusula penal** por retraso y por incumplimiento de las obligaciones, estipulando una cantidad fija diaria, semanal o mensual, según los intereses de las partes. Esta cantidad debe ser calculada en función proporcional a la pérdida de ingresos que era esperada o estimada por la parte compradora, así como los costes adicionales en los que se incurre por el retraso. Esta parte recomienda

⁷ Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª), Sentencia n.º 610/2014, de 3 de noviembre de 2014.

que se fije la cantidad en semanas al tratarse de una obra de construcción. Por ello, un ejemplo de fijación de la indemnización sería establecer una penalización del 0.1% sobre el valor total del contrato por cada semana en la que la entrega de la obra se retrase. Por otro lado, es muy recomendable establecer un límite máximo para evitar abusos hacia ambas partes; un ejemplo sería establecer un máximo del 10% del precio total del Complejo, cantidad que si se supera le permita al comprador resolver el contrato por incumplimiento en base al *artículo 1152 del Código Civil*. Este artículo le permite a las partes fijar cantidades en concepto de penalidades para el caso de incumplimiento de obligaciones contractuales, como es el caso que se expone.

→ **No comparecencia de las partes vendedoras para finalizar el proceso de transmisión.**

Este suceso impide la adquisición de la titularidad del complejo por la parte compradora, lo que supone un incumplimiento grave del contrato, viéndose mermada la finalidad por la que se celebró. Reiterando la recomendación que se ha ido exponiendo en el informe, es imprescindible el establecimiento de una **cláusula penal** también en este caso, la cual se activará en caso de que la parte vendedora, por el motivo que sea, no acuda al acto de firma de escritura pública ante notario relativa a la transmisión de la titularidad. En este supuesto de incumplimiento debemos establecer, al igual que se recomendaba en el supuesto de incumplimiento anterior, una fijación de penalización de carácter económico; no obstante, en este caso no se recomienda ni se considera importante tener en cuenta la proporcionalidad, sino solamente la intención de la cláusula penal y lo que se quiere evitar mediante su inclusión en el contrato, es decir, la incomparecencia en el momento de finalización de la operación. Con esto se quiere decir que la finalidad de la cláusula penal es la disuasión de ambas partes frente al incumplimiento, por lo que a su vez desincentiva la idea de incomparecencia sin justificación el día fijado para la firma ante notario.

4.10. 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 está liquidada, quiere saber si se podría cancelar dicha anotación y en su caso qué procedimiento habría de seguirse y qué valoración económica tendría.

Una anotación preventiva de embargo es una medida cautelar que se inscribe en el Registro de la Propiedad cuya finalidad reside en asegurar el cobro de una deuda pendiente. Con esta medida cautelar se impide la libre disposición del bien al que afecta, en este caso, una de las fincas que es objeto de compraventa. Existen varios motivos por los que se pueden cancelar las anotaciones preventivas de embargo; sin embargo, a continuación se enumeran las más comunes:

- **Por caducidad de la anotación.** La vigencia de una anotación preventiva de embargo es de cuatro años desde que se inscribe la anotación en el Registro de la Propiedad según el *artículo 86* de la *Ley Hipotecaria*. Puede ser objeto de prórroga por otros cuatro años si se solicita. Cuando hayan transcurrido esos cuatro años, o en su virtud, la prórroga solicitada, se podrá proceder a solicitar la cancelación en el Registro de la Propiedad alegando que ha transcurrido el plazo legal previsto para esa medida cautelar.
- **Por cancelación de la anotación.** Se debe emitir mandamiento, el cual deberá ser dictado por la autoridad judicial o administrativa que haya decretado el embargo.
- **Ejecución de una carga preferente.** Puede ocurrir que existan cargas inscritas con preferencia a la anotación preventiva de embargo. Esto significa que en caso de que se ejecute alguna de estas cargas con carácter preferente a la anotación, puede cancelarse ésta y el adjudicatario adquiere de esta manera la finca libre de cargas posteriores a la ejecutada.

El proceso de cancelación de una anotación preventiva viene regulado por el *artículo 77* de la *Ley Hipotecaria*. Por otro lado, debe prestarse atención al *artículo 206* de la *Ley Hipotecaria*, el cual tasa los supuestos en los que procede la cancelación de anotaciones preventivas, y el *artículo 207* de la misma ley explica cómo se lleva a cabo esta cancelación. En primer lugar, antes de proceder con los trámites necesarios para cancelar una anotación preventiva de embargo sobre una finca, se debe confirmar si la deuda que ha originado esa anotación de la que se tiene constancia ha sido liquidada de manera efectiva. El proceso de comprobación comienza con la solicitud de una nota simple en el Registro de la Propiedad para comprobar la fecha de inscripción de la anotación y los datos de la persona acreedora de la deuda. De esta manera se podrá comprobar si la anotación está **vigente**, o si se encuentra **caducada** por el transcurso de cuatro años, o de posibles prórrogas, desde la fecha de la anotación en el Registro de la Propiedad. En el caso que se presenta no se sabe

con exactitud si la deuda ha sido efectivamente liquidada ni en qué fecha se practicó la anotación, por lo que se presentan los siguientes escenarios con sus soluciones pertinentes:

- **Anotación vigente y deuda no liquidada.** Deberá Grupo Española de Oficinas exigir la liquidación de la deuda a la parte vendedora en caso de que esté vigente la misma para poder proceder a su cancelación. Este suceso le permitiría a Grupo Española de Oficinas pedir una reducción del precio final debido a que se estaría adquiriendo una propiedad con un gravamen que perjudica al valor registral de la finca.
- **Anotación vigente y deuda efectivamente liquidada.** El procedimiento para cancelar una anotación preventiva de embargo que esté vigente (es decir, que no hayan pasado cuatro años desde su anotación) se recoge en el *artículo 207* de la *Ley Hipotecaria*. Se debe solicitar un **mandamiento de cancelación**, el cual suele ser emitido por la misma autoridad que haya decretado el embargo. Este mandamiento debe incluir la identificación del procedimiento que causó la anotación de embargo, un documento que acredite la liquidación de la deuda, y la orden expresa de la autoridad judicial ordenando la cancelación. Tras recabar toda esta información, se debe presentar en el Registro de la Propiedad dónde se encuentre inscrito el bien sobre el que recae la anotación preventiva de embargo, en este caso se supone que es Barcelona. Además, resulta importante tener en cuenta que se debe acudir con algún título que acredite la titularidad del bien afectado.
- **Anotación preventiva caducada.** Como ya se ha aclarado, las anotaciones preventivas caducan a los cuatro años desde que se realiza la anotación, o en su caso, cuando finalice su prórroga por otros cuatro años si se solicita. En este caso, basta con la mera solicitud del dueño del inmueble para proceder a su cancelación. Por ello, dependiendo de en qué momento de la compraventa Grupo Española de Oficinas sea consciente de la existencia de esta anotación preventiva de embargo, deberá solicitarlo él mismo, o exigirle a la parte vendedora que lo cancele antes de la firma de la compraventa.

Una vez se haya comprobado que se cumplen los requisitos para proceder a cancelar la anotación preventiva de embargo, el registrador emite una nota simple acreditando la eliminación de la medida cautelar.

En relación con la valoración económica del procedimiento de cancelación de anotación preventiva de embargo, debemos analizar cada paso y su coste económico, teniendo en cuenta que es una mera estimación aproximada. Los aranceles de los Registradores de la Propiedad en España se regulan en el *Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad*. Teniendo en cuenta que el coste de la finca es de 600.000 euros como ya se ha establecido en apartados anteriores del análisis, los aranceles se deberían calcular, de manera aproximada, de la siguiente forma según el *artículo 2 del Real Decreto*, con base en el valor de la finca:

- Primer tramo, hasta 6.010 euros: **24,04 euros.**
- Segundo tramo, desde 6.010 euros hasta 30.050 euros: $(30.050-6.010) \times 0,00175 = 42,57$ euros.
- Tercer tramo, desde 30.050 euros hasta 60.101 euros: $(60.101 - 30.050) \times 0,00125 = 37,56$ euros.
- Cuarto tramo, desde 60.101 euros hasta 150.253,03 euros: $(150.253,03 - 60.101) \times 0,00075 = 67,61$ euros.
- Quinto tramo, desde 150.253,03 euros hasta 601.012 euros: $(600.000 - 150.253) \times 0,0003 = 134,93$ euros.
- **SUMA TOTAL DE LOS ARANCELES POR CANCELACIÓN DE ANOTACIÓN PREVENTIVA DE EMBARGO: 306,71 EUROS.**

A estos aranceles que se acaban de calcular, deberá sumarse el coste de obtención de una nota simple registral, su precio si se solicita de forma telemática es de **9,02 euros más IVA** por finca. En conclusión, el coste estimado del procedimiento de cancelación de la anotación preventiva de embargo sobre una finca valorada en 600.000 euros asciende a un total aproximado de **316 euros** en concepto de aranceles registrales, calculados conforme al *Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre*. A esta cantidad se le deberán sumar los honorarios de abogados y procuradores en caso de que se contraten sus servicios. En el caso de los procuradores, el arancel que resulta de aplicación se regula en el *artículo 10 del Real Decreto 434/2024, de 30 de abril*, por el que se

aprueba el arancel de derechos de los profesionales de la Procura, que establece que para este tipo de servicios se devengarán, como máximo, **30,09 euros**.

4.11. ¿Podría el procurador realizar dichos trámites?

La función de los procuradores en España se regula en varias disposiciones legales, como bien pueden ser la Ley de Enjuiciamiento Civil, la Ley Orgánica del Poder Judicial o el Estatuto General de los Procuradores de los Tribunales de España. La función principal de esta figura es la representación procesal de las partes, de manera que los procedimientos judiciales se agilicen. De esta manera, el procurador podría realizar los trámites necesarios para proceder a cancelar la anotación preventiva de embargo si cumple unos ciertos requisitos y limitaciones que a continuación se van a analizar.

En primer lugar, el procurador según el *artículo 25 de la Ley de Enjuiciamiento Civil* debe contar con poder general para pleitos, u otro poder que autorice expresamente su actuación. Esto significa que Grupo Española de Oficinas debe otorgarle poder suficiente al procurador para que pueda representar a su cliente. Aplicado al caso que se presenta, en caso de que el juzgado no de traslado de forma automática del mandamiento de cancelación al Registro de la Propiedad, el procurador podría encargarse de esta gestión de presentación del mandamiento de cancelación ante el Registro de la Propiedad, junto con el resto de documentos acreditativos para solicitar la cancelación. No obstante, no se trata de una función del profesional obligatoria, sino que es preceptiva.

Por todo ello, el procurador puede actuar en nombre de Grupo Española de Oficinas para gestionar la cancelación de una anotación preventiva de embargo y su documentación sobre una de las fincas ante el Registro de la Propiedad correspondiente.

5. Resumen ejecutivo

De conformidad con lo expuesto en el cuerpo de este informe, se alcanzan las siguientes conclusiones:

→ ADQUISICIÓN DE LAS PARTICIPACIONES SOCIALES

- ◆ **VENTAJAS:** continuidad operativa de las Sociedades, flexibilidad en la fijación del precio, estructura fiscal más eficiente.

- ◆ **INCONVENIENTES:** asunción de todos los activos y pasivos, así como contingencias y pasivos ocultos, coste y exhaustividad del informe de *Due Diligence*, imposibilidad de escoger activos específicos y eliminar los no deseados.

→ **ADQUISICIÓN DIRECTA DE LOS EDIFICIOS**

- ◆ **VENTAJAS:** operación más sencilla, eliminación de riesgos de asunción de pasivos ocultos, *Due Diligence* más simple.
- ◆ **INCONVENIENTES:** mayor carga fiscal, riesgo de defectos de construcción.

→ **DOCUMENTACIÓN**

- ◆ **ADQUISICIÓN DE PARTICIPACIONES SOCIALES:** documentación societaria, contratos vigentes, situación fiscal y laboral, contingencias legales.
- ◆ **ADQUISICIÓN DIRECTA DE LOS EDIFICIOS:** título de propiedad, cargas y gravámenes, licencias y permisos urbanísticos, contratos, situación fiscal, certificaciones catastrales.

→ **PRECIO:**

- ◆ Transmisión de participaciones sociales: *locked box* o *completion accounts*.
- ◆ Compraventa directa de los Edificios: precio alzado, por unidad de medida, tasación o condicionado a hitos de la construcción.

→ **HITOS DE LA PROMOCIÓN DE LOS EDIFICIOS**

- ◆ Recepción de la obra, certificado final de obra, certificado de primera ocupación, registro de obra nueva, obtención de certificación energética.

→ **HITOS DEL OTORGAMIENTO DE ESCRITURA**

- ◆ **ADQUISICIÓN DE LAS SOCIEDADES:** Certificación de situación financiera de cada sociedad, garantías sobre contratos, resolución de contingencias legales, veracidad de la información intercambiada.
- ◆ **ADQUISICIÓN DIRECTA DE LOS EDIFICIOS:** ausencia de cargas o gravámenes, entrega de documentación técnica y legal, garantía sobre vicios ocultos

y defectos de la construcción, seguro decenal, cláusula de cumplimiento de plazos, hitos de pago y de precio, cesión de contratos de servicio.

→ LICENCIAS

- ◆ EDIFICIOS EN CONSTRUCCIÓN: licencia de obra nueva, urbanística, autorizaciones técnicas de instalación de suministros, permiso de ocupación de vía pública.
- ◆ EDIFICIOS FINALIZADOS: certificado final de obra, licencia de primera ocupación, declaración de obra nueva, certificado de eficiencia energética.

→ GARANTÍAS

- ◆ Aval bancario a primer requerimiento, depósito *escrow*, arras confirmatorias o penitenciales, condición resolutoria, cláusula penal.

→ REMEDIOS ANTE EL INCUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

- ◆ Resolución del contrato, ejecución forzosa del contrato, activación de la cláusula penal.

→ CANCELACIÓN DE ANOTACIÓN PREVENTIVA DE EMBARGO

- ◆ Comprobar la vigencia de la anotación, verificar la liquidación efectiva de la deuda, solicitar mandamiento de cancelación y presentarlo ante el Registro de la Propiedad para su cancelación.

No obstante, antes de formalizar cualquier acuerdo de compraventa, es recomendable promover una fase de acuerdos preliminares mediante una **Carta de Intenciones** (*Letter of Intent*). Este documento sirve como **punto de partida para las negociaciones**, permitiendo definir los aspectos clave de la operación y reflejando las posibles alternativas, como la adquisición de participaciones sociales o la compraventa directa de activos. Aunque **no tiene carácter vinculante**, proporciona flexibilidad y claridad, sentando las bases para un posible acuerdo definitivo.

La Carta de Intenciones también ayuda a las partes a expresar su **interés en la operación** y establecer ciertos compromisos durante las negociaciones, como actuar de manera **transparente**,

bajo el principio de buena fe, y garantizar la confidencialidad y veracidad en el intercambio de información. Esto fomenta la **confianza mutua** y reduce el riesgo de que las negociaciones fracasen. Además, permite a las partes evaluar la operación con mayor profundidad antes de asumir compromisos definitivos, evitando incluir cláusulas que obliguen a continuar con la transacción si surgen riesgos o pasivos inaceptables.

Adicionalmente, se recomienda la firma de un **acuerdo de confidencialidad** (NDA) para proteger la información compartida durante las negociaciones y el análisis de *Due Diligence*. Este documento debe definir claramente **qué información se considera confidencial, la duración de la obligación de confidencialidad, las personas autorizadas a acceder a los datos y las consecuencias de un incumplimiento**. La combinación de estos acuerdos preliminares fortalece el proceso y asegura un entorno de negociación más seguro y estructurado.

6. Bibliografía

Normativa

Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria. (BOE nº 43, de 12 de febrero de 1946).

Decreto Legislativo 1/2010, de 3 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de urbanismo. (DOGC nº 5686, de 5 de agosto de 2010).

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil. (BOE nº 7, de 8 de enero de 2000).

Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación. (BOE nº 266, de 6 de noviembre de 1999).

Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria. (BOE nº 302, de 18 de diciembre de 2003).

Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad. (BOE nº 280, de 22 de noviembre de 1989).

Real Decreto 1784/1996, de 19 de julio, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Mercantil. (BOE nº 184, de 31 de julio de 1996).

Real Decreto 390/2021, de 1 de junio, por el que se aprueba el procedimiento básico para la certificación de la eficiencia energética de los edificios. (BOE nº 131, de 2 de junio de 2021).

Real Decreto 434/2024, de 30 de abril, por el que se aprueba el arancel de derechos de los profesionales de la Procura. (BOE nº 106, de 1 de mayo de 2024, pp. 49632-49654).

Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. (Gaceta de Madrid nº 206, de 25 de julio de 1889).

Real Decreto Legislativo 1/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Catastro Inmobiliario. (BOE nº 58, de 8 de marzo de 2004).

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital. (BOE nº 161, de 3 de julio de 2010)

Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana. (BOE nº 261, de 31 de octubre de 2015).

Jurisprudencia

Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª). (2006, 13 de julio). *Sentencia n.º 763/2006*.

Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª). (2010, 30 de abril). *Sentencia n.º 2033/2010*.

Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª). (2014, 3 de noviembre). *Sentencia n.º 610/2014*.

Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª). (2015, 30 de diciembre). *Sentencia n.º 736/2015*.

Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª). (2016, 30 de marzo). *Sentencia n.º 197/2016*.

Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª). (2016, 27 de septiembre). *Sentencia n.º 566/2016*.

Tribunal Supremo (Sala 1ª, Sección 1ª). (2017, 7 de julio). *Sentencia n.º 430/2017*.

Doctrina

Alonso, S. D. (2020). Luces y sombras en la compraventa de vivienda en construcción en España. Particularidades y efectividad de los pactos previos. *Revista de Direito Brasileira*, 27(10), 300-314.

Battifora, M. A. M. (2023). Guía práctica para operaciones de m&a: los documentos del proceso previo al spa y sus secciones más relevantes. *THEMIS Revista de Derecho*, (84), 283-292.

Monteza, F. M. (2014). ¿Cuándo existe el inmueble? Apuntes sobre la existencia del bien en un contrato inmobiliario de compraventa de bien futuro. *Revista de Derecho Administrativo*, (14), 187-198.

Novas Pérez, J. M., & López Domínguez, I. (2016). Operaciones de m&a: fases y principales componentes. *Revista española de capital riesgo*, (1).

Vázquez, C. D. (2015). Estándares habituales en operaciones de «m&a» y capital riesgo: lagunas y aspectos a profundizar. *Diario La Ley*, (8615), 4.