

**MÁSTER UNIVERSITARIO EN ACCESO A LA ABOGACÍA Y
A LA PROCURA CASO PRÁCTICO PARA EL TRABAJO FIN
DE MÁSTER ESPECIALIDAD DERECHO DE LAS
RELACIONES JURÍDICO-PRIVADAS CURSO 2024/2025**



Icíar González López
Dirigido por el profesor Luis Francisco Bermejo Reales

El grupo Metalia Capital ("**Metalia Capital**") se encuentra promoviendo en la actualidad la construcción de un complejo de oficinas situado en la zona del 22@ de Barcelona y constituido por tres edificios de oficinas (el "**Complejo**"). Las denominaciones de los edificios que integran el Complejo son las siguientes:

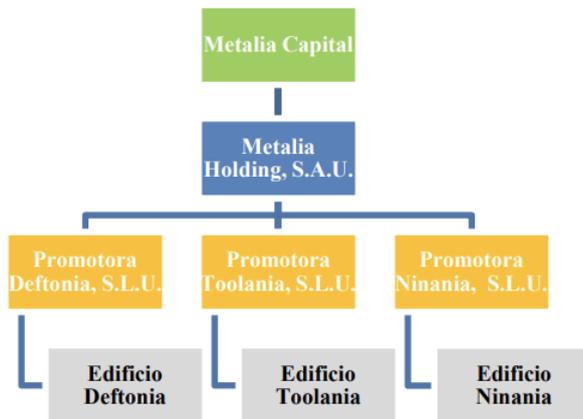
- I. Edificio Deftonia;
- II. Edificio Toolania; y
- III. Edificio Ninania
(conjuntamente, los "Edificios").

Asimismo, también es importante señalar que cada edificio integrante del Complejo será construido sobre una finca registral independiente del resto (es decir, el Complejo estará constituido por tres edificios de oficinas, cada uno construido en una finca registral independiente).

A la presente fecha, el Complejo se encuentra en una etapa preliminar de promoción y, salvo por algunas obras de movimiento de tierras, las obras de promoción no se han iniciado aún. La forma en la que Metalia Capital está promoviendo el Complejo consiste en que cada edificio sea promovido por una sociedad distinta íntegramente titularidad de su holding en España, la sociedad Metalia Holding, S.A. ("**Metalia Holding**"):

- I. Edificio Deftonia: promovido por Promotora Deftonia, S.L.U.;
- II. Edificio Toolania: promovido por Promotora Toolania, S.L.U.; y
- III. Edificio Ninania: promovido por Promotora Ninania, S.L.U.
(conjuntamente, las "**Sociedades**").

Por tanto, cada una de las Sociedades (propietaria de una finca registral respecto de la que será construido un edificio del Complejo) ha suscrito con los contratistas correspondientes los contratos necesarios para la construcción de cada Edificio del Complejo. En este sentido, la estructura prevista por Metalia Capital para la promoción del Complejo es como sigue:



Metalia Capital nos informa que ha llegado a un acuerdo de intenciones para transmitir el Complejo al Grupo "Española de Oficinas" ("Grupo Española de Oficinas"). En este sentido, los puntos fundamentales del acuerdo serían los siguientes:

- a) El precio total del Complejo será de 180.000.000 € (a razón de 60.000.000 € por cada Edificio del Complejo).
- b) La transmisión del Complejo a favor de Grupo Española de Oficinas sólo tendrá lugar cuando haya finalizado la construcción de cada uno de los Edificios por parte de cada una de las Sociedades.
- c) La fecha máxima para la finalización del Complejo será de dieciocho (18) meses a contar desde la fecha de suscripción del contrato correspondiente entre la(s) Sociedad(es) correspondiente(s) de Metalia Capital y Grupo Española de Oficinas.
- d) Está pendiente de acordar por las partes si la transmisión del Complejo será directa (es decir, mediante la venta por cada sociedad del Edificio de su propiedad a Grupo Española de Oficinas) o indirecta (es decir, mediante la venta por parte de Metalia Holding de las tres (3) Sociedades).
- e) La estructura de la operación consistiría en la suscripción entre las partes de un contrato privado de compraventa (el "Contrato Privado de Compraventa") en el que

(i) la parte vendedora se comprometería a finalizar la promoción de los Edificios del Complejo y, una vez haya tenido lugar dicha finalización, a transmitir las participaciones de las Sociedades o, en su caso, la propiedad de los Edificios, y (ii) la parte compradora se comprometería a, una vez haya tenido lugar la finalización de promoción de los Edificios del Complejo, adquirir las participaciones de las Sociedades o, en su caso, la propiedad de los Edificios.

- f) Una vez haya sido finalizado el Complejo, las partes tendrán un plazo máximo de diez (10) días hábiles para proceder a otorgar la documentación correspondiente en virtud de la cual se transmita a favor de Grupo Española de Oficinas el Complejo o las tres (3) sociedades.

Grupo Española de Oficinas se ha dirigido a nosotros como despacho de abogados para solicitar asesoramiento legal en relación con la compra del Complejo. A efectos de comenzar a preparar la documentación legal para la compra del Complejo, en su caso, de las Sociedades, Grupo Española de Oficinas nos ha planteado las siguientes dudas:

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 Metalia Capital Metalia Holding, S.A.U. Promotora Deftonia, S.L.U. Edificio Deftonia Promotora Toolania, S.L.U. Edificio Toolania Promotora Ninania, S.L.U. Edificio Ninania habría que prever en el Contrato Privado de Compraventa respecto de las participaciones sociales de las Sociedades que no serían relevantes en el Contrato Privado de Compraventa respecto de los Edificios?

La compraventa de una empresa es el método más común de transferencia inter vivos empresas. Sin embargo, esta adquisición puede realizarse de forma directa o indirecta, dependiendo de si se realiza de una manera u otra tendrá unas consecuencias y cuestiones a tener en cuenta que no tendrían si se escoge otra opción. La transacción de compraventa se realizará de manera directa cuando el negocio se centra en los diferentes activos, o activos y pasivos, que conforman la empresa; y de manera indirecta cuando el negocio se centra en las acciones o participaciones en las que se divide el capital social de la entidad jurídica propietaria de uno o más establecimientos.¹

Respecto al objeto, es en este punto donde se encuentra la diferencia principal entre los dos contratos, ya que en el caso de compraventa indirecta son las acciones o participaciones de la compañía, mientras que en el caso de compraventa directa es la misma empresa. No obstante, en el escenario de compraventa directa, tal como se ha señalado previamente, este contrato será la base para la transmisión de todos los bienes y derechos, obligaciones y posiciones contractuales, que siempre deberán ser transferidos de la manera que la ley exige para cada uno de ellos. La diversidad de elementos que se incorporan en el contrato de compraventa directa requiere una identificación minuciosa de los que las partes efectivamente desean incorporar en el negocio legal, usualmente incluyendo al comprador también una cláusula que establece que todos los bienes y derechos necesarios para el desarrollo de la actividad empresarial son parte del objeto del contrato².

Finalmente, mencionar la forma, dado que, aunque no es un componente crucial del contrato, sí muestra variaciones dependiendo del método de compraventa. Así, en la compraventa indirecta es una práctica arraigada que se registre y formalice en documento público, aunque existen

¹ Sánchez García, E., “Aspectos jurídicos de la compraventa de empresas”, Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad, nº 59, 2004, pp. 45.

² Herrera Martínez, A., “El contrato de compraventa de activos” en Sebastián Quelgas, R. (dir.) y Jordano Luna, M. (coord.), op. cit., pp. 408-409.

ciertos casos en los que es imprescindible la intervención de un notario (como, por ejemplo, si el objeto de transmisión son las participaciones sociales, pues es imprescindible que se registre en escritura pública, aunque no se pueda inscribir en registro público, sin perjuicio de su inscripción en el Libro Registro de Socios de la propia sociedad).

En el caso de compraventa directa, será imprescindible, que se adopte un método específico para asumir deudas o la transferencia de posiciones contractuales, por ejemplo, para la transmisión de créditos, derechos o acciones, el artículo 1.526.1 del Código Civil dicta que no comenzarán a generar efectos contra terceros hasta que la transmisión se formalice en documento público, que es el momento en que se considera como cierta la fecha de la transmisión³.

En el caso de compraventa de Sociedades Mercantiles, rige el principio de elección de parte, por lo que las partes podrán elegir si desean realizar una adquisición directa o una adquisición por participaciones sociales o acciones.

La adquisición **indirecta** de empresas cuenta con las siguientes ventajas y desventajas. Suele ser una transacción más simple en cuanto al vendedor, en este supuesto, quienes recibirán el precio de la transacción serán los accionistas o socios. En un primer lugar como ventajas encontramos que⁴:

1. Se realiza una transferencia total de la estructura operativa y administrativa, es decir, al adquirir una empresa, el comprador asume directamente su estructura operativa, incluyendo todos sus derechos y obligaciones, esto es, contratos existentes, relaciones con proveedores, empleados, clientes y licencias necesarias para operar. Esto facilita la continuidad de las operaciones sin interrupciones. Ej: contratos de construcción, licencias urbanísticas, derechos sobre los inmuebles y relaciones laborales, sin necesidad de renegociarlos o transferirlos individualmente. No obstante, es necesario revisar todos los contratos y autorizaciones administrativas por si contuviera alguna cláusula que permitiera su resolución en caso de cambio de control en la propia sociedad, lo que ocurriría en la transmisión de todas sus participaciones sociales o acciones.
2. La compraventa de acciones o participaciones permite una posible planificación fiscal de la compra, a la vez que puede beneficiarse de ventajas fiscales, como la exención de IVA o Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) en determinados casos, siempre dependiendo de las características de la operación y el régimen fiscal aplicable. Así mismo, en este supuesto no se produciría el devengo del Impuesto sobre el

³ Herrera Martínez, A., “El contrato de compraventa de activos” en Sebastián Quelgas, R. (dir.) y Jordano Luna, M. (coord.), op. cit., pp. 411.

⁴ Álvarez Arjona, M.J. y Carrasco Perera, A., Adquisiciones de empresas, Aranzadi, 2019, p. RB-1.4.

incremento del valor de los terrenos (la denominada plusvalía municipal) al transmitirse participaciones sociales y no los propios inmuebles.

3. Puede beneficiarse de una estructura de pagos con, por ejemplo, condiciones de pago a plazos financiación a través de earn-outs o retenciones de precio en cuentas escrow para mitigar riesgo
4. La responsabilidad de los vendedores se limita a las acciones o participaciones, para garantizar más seguridad es frecuente incluir en el contrato manifestaciones y garantías para ampliar dicha responsabilidad⁵.
5. Excepto que existan cláusulas de cambio de control, no será necesario el consentimiento de terceros ni acreedores para la transmisión.
6. El consentimiento de la contraparte de cualquier contrato no será imprescindible para llevar a cabo su cesión en la compraventa indirecta, a menos que estuviese estipulado en el propio contrato o la legislación establezca cláusulas de rescisión cuando cambie el control de la sociedad.
7. Evita la doble transmisión, es decir, se evita que se adquieran primero los edificios y luego se transfieran a una nueva sociedad, habría dos transmisiones inmobiliarias sujetas a impuestos y formalidades registrales.
8. El comprador podría aprovechar las bases fiscales impositivas negativas de la sociedad por las pérdidas contables que hubieran generado las sociedades durante la fase de puesta en marcha y construcción de los edificios.
9. El comprador pasaría a ser el titular de las relaciones contractuales derivadas de las obras de construcción de los Edificios por lo que su relación con los proveedores de bienes y servicios a efectos de prescripción o caducidad de las acciones sería contractual (cinco años a tenor del art. 1964 Código Civil) y no extracontractual (que prescribiría en un año a tenor de los arts. 1902 y 1968 Código Civil).

En cuanto a las desventajas, cabe la posibilidad que, al comprar una sociedad por participaciones, se adquieran también:

1. Asunción de pasivos ocultos, esto incluye deudas fiscales, laborales, litigios pendientes y obligaciones contractuales que puedan surgir posteriormente.
2. Al extenderse al conjunto de la sociedad, existe una mayor complejidad, ya que el proceso de análisis que realizará el comprador será a través de la elaboración de la *due*

⁵ De Félix, E., Rivera, C., & De Conocimiento E Innovación, A. |. Á. (2023, June 8). La responsabilidad del vendedor en las compraventas de empresa. Cuatrecasas.

diligence, ya que en este proceso se realiza una auditoría legal, fiscal, financiera y operativa para identificar todos los riesgos empresariales y de sus activos, y esto puede retrasar el proceso de transmisión.

3. Implicaciones regulatorias, en ciertos sectores, la adquisición de una empresa puede requerir la aprobación de autoridades regulatorias, lo que puede retrasar o incluso impedir la operación; aunque, a priori, no parece que sería necesario en nuestro caso.
4. Dificultad para valorar los activos intangibles si estos no están adecuadamente garantizados.
5. Puede existir pluralidad de vendedores con diferentes intereses.

En este caso, en el que se vende el 100% de las participaciones sociales de la sociedad se venden a un único comprador (Grupo Española de Oficinas), es imprescindible por ley registrar en el Registro Mercantil la modificación de la declaración de unipersonalidad de las tres sociedades, firmada por el correspondiente órgano de administración en el plazo de 6 meses. De lo contrario, **el socio único será responsable personal, ilimitada y solidariamente de las deudas sociales** adquiridas durante el período de unipersonalidad⁶. No obstante, una vez realizada la inscripción de la unipersonalidad, el socio único de la sociedad no asumirá la responsabilidad de las obligaciones adquiridas después del hecho en que se produce la unipersonalidad.⁷

En la compraventa directa, las partes implicadas son la sociedad y el comprador y será aquella la que realice la transmisión. Al ser la sociedad quien vende, la transacción quedará sometida a la aprobación de la Junta General, bien sea por tratarse de un “activo esencial” por aplicación del art. 160.f) de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), si se dan los requisitos, o porque la transmisión quede fuera del objeto social de la sociedad vendedora; aunque este último caso es improbable en la práctica por tratarse de una empresa constructora o inmobiliaria

Entre las ventajas encontramos⁸:

1. Existe un único vendedor, que será la sociedad titular de la empresa.
2. Enfoque limitado a los inmuebles, no asume los riesgos y contingencias vinculadas a las sociedades propietarias.
3. Simplificación de la operación ya que la transmisión de los inmuebles es directa y no implica la revisión de aspectos societarios ni la transferencia de una estructura

⁶ Artículo 14 de la Ley de Sociedades de Capital.

⁷ Artículos 12 al 17 del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

⁸ Herrera Martínez, A., “El contrato de compraventa de activos” en Sebastián Quelgas, R. (dir.) y Jordano Luna, M. (coord.), op. cit., pp. 402-406.

corporativa.

4. Hay menos riesgos fiscales y laborales, ya que el comprador no hereda posibles irregularidades fiscales, laborales o contractuales de las sociedades.
5. Se transmitirán únicamente los activos pactados por las partes y sus correspondientes pasivos.
6. El nuevo empresario quedará subrogado en las obligaciones laborales y Seguridad Social anterior⁹.
7. Asimismo, es importante destacar, por un lado, que tanto el cedente como el cesionario responderán solidariamente durante tres años de las obligaciones laborales nacidas con carácter previo a la transmisión y no hubiese sido resueltas, además de la necesidad de comunicar todo hecho relevante relacionado con la transmisión a los Delegados de Personal y a los Comités de Empresa, esto puede ser desde la fecha de transmisión hasta las posibles consecuencias que tendría para ellos.

En cuanto a las desventajas encontramos que:

- 1) Se deben exponer de manera individual los bienes y derechos que se ven afectados (con algunas excepciones, como son las obligaciones laborales, de la Seguridad Social, tributarias o medioambientales).
- 2) Es imprescindible acatar las obligaciones legales que dicta la ley para transmitir todos los bienes y derechos.
- 3) Es necesario que se renegocien todos los contratos y, en su caso, licencias ya que los derechos y obligaciones vinculados a los edificios (como licencias de obra o contratos con contratistas) no se transfieren automáticamente, lo que podría generar demoras o costos adicionales.
- 4) En cuanto al impacto fiscal, la compraventa directa de inmuebles generalmente está sujeta al IVA y al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (AJD), o al ITP, dependiendo de la naturaleza de la operación y de la propia actividad del comprador, lo que puede resultar más costoso o conllevar más necesidades de tesorería que la transmisión de participaciones sociales o acciones.

Las protecciones que Metalia Capital Metalia Holding, S.A.U. Promotora Deftonia, S.L.U. Edificio Deftonia Promotora Toolania, S.L.U. Edificio Toolania Promotora Ninania, S.L.U.

⁹ El artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores

Edificio Ninania tendrían 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 son:

1. Representaciones generales sobre la sociedad (la entidad):

- **Existencia y autoridad:** El vendedor garantiza que la sociedad existe legalmente, está registrada y tiene la autoridad para vender las acciones o participaciones de la sociedad.
- **Capital social:** El vendedor representa que el capital social de la empresa está correctamente suscrito y desembolsado.
- **Estructura de propiedad:** Se asegura que el vendedor es el propietario legítimo de las participaciones o acciones que está vendiendo, y que no existen otras personas que reclamen derechos sobre ellas, y que están libre de cualquier carga o gravamen
- **Cumplimiento normativo:** La sociedad cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables (legales, laborales, fiscales, medioambientales, etc.).
- **Licencias y permisos:** La sociedad tiene todas las licencias, permisos y autorizaciones necesarios para operar su actividad y para la construcción y comercialización de los edificios.

2. Representaciones sobre los estados financieros:

- **Veracidad de los estados financieros:** El vendedor garantiza que los estados financieros de la sociedad (balance, cuenta de resultados, flujos de efectivo, etc.) presentados son correctos y reflejan de manera fiel la situación financiera de la empresa.
- **Deudas y pasivos:** El vendedor asegura que la empresa no tiene deudas, pasivos ocultos o que haya prestado garantías no reflejados en los estados financieros, o si los tiene, se detallan adecuadamente.
- **No litigios relevantes:** No existen litigios significativos o potenciales que puedan afectar negativamente a la empresa o sus activos.

3. Representaciones sobre los activos de la empresa:

- **Propiedad de activos:** El vendedor asegura que la empresa es propietaria de todos los activos necesarios para operar, como propiedades, equipos, patentes, marcas, etc.
- **Condición de los activos:** Se garantiza que los activos no están gravados, sujetos a hipotecas o deudas, y que están en buenas condiciones para su uso o comercialización.

4. Representaciones sobre contratos y relaciones comerciales:

- **Contratos clave:** El vendedor garantiza que la empresa está cumpliendo con todos los contratos significativos que tiene firmados (con clientes, proveedores, arrendamientos, etc.), los cuales deberán detallarse
- **No existencia de cambios adversos:** La sociedad no ha sufrido cambios significativos o adversos en sus relaciones comerciales o en sus condiciones de mercado que puedan afectar negativamente su valor o capacidad operativa.

5. Representaciones fiscales y laborales:

- **Cumplimiento fiscal:** El vendedor asegura que la empresa ha cumplido con todas sus obligaciones fiscales y que no tiene problemas pendientes con las autoridades fiscales, y que las transacciones entre las empresas del grupo se han efectuado a precio de mercado. El cumplimiento de las obligaciones fiscales ha de incluir también a los subcontratistas que intervengan en la construcción de los edificios por la propia responsabilidad legal del contratista principal.
- **Cumplimiento laboral:** El vendedor garantiza que la sociedad cumple con las leyes laborales y de seguridad social, y que no existen conflictos laborales relevantes. Igualmente, ha de incluir también a los subcontratistas que intervengan en la construcción de los edificios por la propia responsabilidad legal del contratista principal.

6. Representaciones sobre aspectos legales y litigios:

- **Litigios y reclamaciones:** El vendedor asegura que no existen litigios, reclamaciones (judiciales o extrajudiciales) o investigaciones (comprobaciones o inspecciones) en curso o potenciales que puedan afectar a la empresa.
- **Cumplimiento de la normativa:** La sociedad está cumpliendo con todas las leyes locales e internacionales que afectan su actividad.

7. Representaciones sobre los empleados:

- **Contratos laborales:** El vendedor garantiza que los empleados de la sociedad tienen contratos laborales válidos y no hay disputas laborales pendientes.
- **Beneficios y pensiones:** El vendedor asegura que la empresa no tiene deudas relacionadas con pensiones o beneficios laborales que no hayan sido reflejadas en los estados financieros.

8. Representaciones sobre los riesgos ambientales: El vendedor garantiza que la empresa está cumpliendo con todas las normativas medioambientales y no tiene pasivos o responsabilidades medioambientales significativas.

9. Representaciones sobre la propiedad intelectual: El vendedor asegura que la empresa es titular de todos los derechos de propiedad intelectual (patentes, marcas, derechos de autor, etc.) utilizados en sus operaciones y que no existen infracciones o disputas relacionadas con estos derechos.

10. Representaciones sobre la solvencia y viabilidad de la empresa:

- **Solvencia de la sociedad:** El vendedor asegura que la sociedad no está incurso en causa de insolvencia, no tiene problemas de liquidez ni sus contratos de crédito o préstamo pueden vencer como consecuencia del cambio de control en la sociedad.
- **No existencia de conflictos de interés:** No existen conflictos de interés entre la empresa y sus directores, accionistas o empleados que puedan afectar la operación o la venta de la empresa.
- **Contratos de financiación:** El Vendedor deberá detallar todos los contratos de financiación (préstamos, créditos, avales, garantías, incluyendo pignoraciones, cesiones de créditos) que tuviera o haya tenido.

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?

El asesoramiento jurídico para este tipo de operación inmobiliaria exige que se hagan tres análisis. El primero, un análisis jurídico integrado que comprenda un análisis civil, mercantil, administrativo/urbanístico/sectorial, fiscal y financiero. Un análisis no jurídico de la operación, que comprenda las partes económicas, técnicas y operativas-comerciales y, por último, un análisis de las distintas alternativas y estructuración de la operación.

Con carácter previo a la adquisición de cualquier inmueble es recomendable llevar a cabo un análisis de su situación jurídica (“due diligence”) y de su situación física/técnica, con un alcance distinto en función del tipo de activo del que se trate (suelos, edificaciones en construcción y terminadas). Todo ello con el objetivo de detectar posibles contingencias en relación con los activos que serán tenidas en cuenta a la hora de establecer los términos y condiciones en los que

se formalice la operación, así como las actuaciones que, en su caso, deban realizarse antes y/o después de su adquisición¹⁰.

En el caso de la compraventa de las participaciones sociales o de las acciones de las sociedades, será necesario revisar una amplia gama de documentos que no serían relevantes en la compraventa directa de los edificios. En el caso de la compraventa de participaciones se requiere una revisión exhaustiva de la documentación relacionada con la estructura de las sociedades, como los estatutos sociales, libros de actas, situación registral y contratos internos, ya que, en la compraventa directa de Edificios se enfocaría únicamente en los bienes inmuebles y su situación legal, registral y fiscal.

La documentación que sería necesaria revisar en caso de la compraventa de las participaciones sociales de la sociedad, se pueden dividir en diferentes categorías, en un primer lugar toda la documentación societaria, que acredite la constitución y el funcionamiento de la sociedad.

En este primer grupo entrarían las escrituras de constitución, los estatutos vigentes de cada una de las sociedades (Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U. y Promotora Ninania, S.L.U.) y los posibles pactos parasociales o acuerdos entre accionistas que pudieran existir. Los estatutos y, en su caso, los pactos parasociales o acuerdos entre accionistas contienen las reglas que rigen la organización y el funcionamiento de la sociedad, y podrían establecer restricciones sobre la transmisión de participaciones, cláusulas de **derecho de preferencia** para otros socios, procedimientos de aprobación de la transmisión de participaciones y **causales de nulidad o invalidación** de transmisiones de participaciones. Los **libros de actas y el libro de registro de socios**, en primer lugar, los libros de actas porque contienen las actas de las juntas de socios o decisiones del socio único, decisiones y acuerdos relevantes adoptados por los órganos de la sociedad. Es importante revisar los libros de actas para verificar si se han adoptado acuerdos relacionados con la posibilidad de vender las participaciones sociales y confirmar que no haya conflictos, decisiones judiciales o acuerdos que limiten o restrinjan la venta de participaciones. En cuanto al **libro de registro de socios**, este contiene información sobre los socios actuales de cada sociedad y sus participaciones, así como la existencia de cargas o gravámenes sobre las mismas. Esto es clave para verificar la identidad de los socios actuales y las participaciones que poseen. Los pactos parasociales (si existiesen), como acuerdos entre socios o restricciones contractuales. También los poderes notariales vigentes, que identifiquen a las personas

¹⁰ Aguayo Escalona, J., Las manifestaciones y garantías en el derecho de contratos español, Thomson Reuters, Pamplona, 2011, p. 124.

autorizadas para representar o comprometer a la sociedad y en qué términos. Y, por último, los certificados del Registro Mercantil, que acrediten la inscripción de la sociedad, sus órganos de administración y la situación jurídica registral actual.

En el segundo grupo entraría la documentación financiera poder evaluar la solvencia de la sociedad y posibles contingencias para cumplir con la revisión de estos documentos, sería necesario revisar: las cuentas anuales auditadas (últimos 3 años), con informes de auditoría si aplica o se somete a auditoría voluntaria; los balances y cuentas de resultados recientes, para conocer la situación económica actual; los extractos bancarios de las cuentas de la sociedad, examinar en detalle las deudas y préstamos vigentes, incluyendo contratos de financiación y garantías (por ejemplo, los préstamos, líneas de crédito, avales, garantía, *comfort letter*, etc.); la relación de acreedores y deudores, con sus respectivas obligaciones; y, el historial de declaraciones fiscales (Impuesto sobre Sociedades, IVA, retenciones, etc.) y posibles comprobaciones o inspecciones fiscales en sus distintos ámbitos (local, de comunidad autónoma o estatal).

En cuanto a la documentación fiscal y laboral que sería necesario revisar para evaluar el cumplimiento de la sociedad sería necesario examinar los certificados que acrediten estar al corriente de pago con Hacienda y con la Seguridad Social; los documentos que detallan posibles litigios o inspecciones fiscales en curso; los contratos laborales vigentes de cada empleado con su cargo, antigüedad y costes laborales; un documentos con los posibles conflictos laborales (despidos, reclamaciones, etc.), registros laborales y de horas extraordinarias; y, si lo hubiere, el convenio colectivo aplicable y en su caso, cualquier obligación derivada del Convenio General del sector de la Construcción¹¹ (como puede ser la contribución obligatoria a la Fundación Laboral de la Construcción).

Como se compra la sociedad, con todos sus activos, también es necesario revisar toda la documentación inmobiliaria que verifique: la propiedad de los inmuebles, en este caso las escrituras; las declaraciones de obra nueva, de división horizontal, los certificados registrales actualizados de los inmuebles, para cerciorarnos de que están debidamente inscritos y actualizados, sin que exista ninguna nota de calificación defectuosa, identificar cargas (hipotecas, embargos, etc.); que los edificios cuentan con las licencias administrativas y urbanísticas correspondientes (de obra, de actividad, de primera ocupación, etc.); los certificados catastrales,

¹¹ Resolución de 6 de septiembre de 2023, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el VII Convenio colectivo general del sector de la construcción

la comprobación del cumplimiento de las obligaciones catastrales y, los certificados de eficiencia energética. También es imprescindible revisar si existe algún acuerdo contractual que pueda afectar la operación, como pueden ser los contratos comerciales relevantes de la sociedad, con proveedores (incluyendo los de construcción y de servicios con arquitectos o aparejadores), clientes, prestadores de servicios, etc.; los acuerdos de arrendamiento o cesión de uso de los inmuebles; la relación de seguros contratados (daños, responsabilidad civil, etc.), incluyendo pólizas y condiciones generales; y, si existen litigios o reclamaciones extrajudicial o judiciales o administrativas en curso.

También será necesario realizar una Due Diligence ambiental y urbanística si los inmuebles estuviesen sujetos a una normativa ambiental o urbanística. En concreto verificar los certificados de cumplimiento de normativa ambiental, si aplica; la verificación de la situación urbanística de los inmuebles (planeamiento, posibles sanciones, etc.); las posibles servidumbres, limitaciones o derechos de terceros que afecten al inmueble.

Por último, otros documentos que habría que tener en cuenta son los planes de negocio y previsiones financieras, si la sociedad tiene proyectos en desarrollo; la propiedad intelectual o industrial de la sociedad si ésta cuenta con marcas, patentes o software propio y por último los seguros sociales y de responsabilidad relacionados con la actividad de la sociedad o con la propia construcción (seguro decenal obligatorio para la construcción de edificios).

Por el contrario, y como hemos dicho anteriormente, en el caso de una Due Diligence que se centre en la compraventa directa de los edificios, esta se enfocará únicamente en los bienes inmuebles y su situación legal, registral y fiscal. Las posibles contingencias/particularidades más comunes de los activos pueden ser: la titularidad del inmueble, las cargas y gravámenes, arrendamientos, la propiedad horizontal, la situación urbanística y de licencias, la construcción y medioambiente, IBI y demás impuestos y posibles litigios en los que se vea afectado el inmueble.

En este caso, la documentación a la que se deberá prestar especial atención son en un primer lugar la **documentación registral y de propiedad**, para confirmar la titularidad del edificio y la existencia de cargas o gravámenes que puedan afectar la operación en concreto es conveniente revisar la escritura de propiedad del solar y del edificio, inscrita debidamente en el Registro de la Propiedad, el certificado del Registro de la Propiedad sobre la situación del inmueble y posibles cargas (por ejemplo, obligaciones personales, pagos pendientes, prohibiciones o limitaciones de disponer, cargas, embargos...); si existen garantías pendientes (facultades resolutorias, avales,

fianzas, etc.);

Hay que tener en cuenta que en el Registro de la Propiedad no existe información sobre los derechos personales (por ejemplo, contratos de compraventa privados suscritos por el titular); la posesión; derechos sobre bienes muebles; las servidumbres legales en materia de aguas (por ejemplo, limitaciones en las riberas de los ríos), de paso (fincas enclavadas, sin salida a dominio público), de medianería, de luces y vistas o derechos de tanteo y retracto que pueda haber sobre los inmuebles.

En cuanto a la documentación urbanística, para verificar que el edificio cumple con las normativas urbanísticas vigentes y que no existen sanciones o limitaciones de uso, será necesario revisar la situación urbanística de cada finca mediante el análisis del Plan de Ordenación Urbana, incluyendo la ausencia de impugnaciones o anulaciones del mismo, la cédula urbanística (de usos permitidos, edificabilidad, características de la construcción), las licencias urbanísticas (obras, primera ocupación, apertura y funcionamiento u otras como segregación, rótulos, etc.) expedientes urbanísticos en curso y gastos de urbanización pendientes, el informe de situación urbanística que incluye posibles afectaciones por planes urbanísticos futuros (como expropiaciones o modificaciones); el proyecto arquitectónico aprobado para revisar si las obras realizadas cumplen con lo aprobado; y, el acta de final de obra, emitida por el arquitecto y/o ingeniero responsable.

En cuanto a la documentación fiscal que hay que revisar para verificar que el edificio no tiene deudas fiscales pendientes que puedan afectar la transmisión. Se prestará especial atención en los certificados de estar al corriente en el pago del Impuesto de Instalaciones y Obras (ICIO), Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) de los últimos años; los justificantes de pago de la plusvalía municipal, si es aplicable en operaciones anteriores; y, la relación de impuestos pendientes sobre el inmueble, como tasas locales (ocupación de vía pública, tasa de pasos de vehículos, etc.) urbanísticas, residuos o mantenimiento.

Con respecto a la documentación técnica y de mantenimiento, esta es necesaria revisar para evaluar el estado técnico y estructural del edificio, así como su cumplimiento normativo. Sería conveniente revisar el certificado de eficiencia energética, obligatorio en cualquier compraventa; informe técnico del edificio (ITE) o similar, dependiendo de la normativa local; los planos actualizados del inmueble (estructurales, de distribución y de instalaciones); los informes de mantenimiento y conservación, incluyendo revisiones de instalaciones y su debida

homologación, como ascensores, calderas, sistemas de climatización y electricidad; y, la documentación sobre inspecciones recientes, como las de sistemas contra incendios o seguridad.

La documentación contractual que sería conveniente revisar con los contratos que afecten al edificio y que puedan influir en su explotación como pueden ser contratos con proveedores (mantenimiento, asistencia, servicios), con clientes, contratos de compraventa de instalaciones o maquinaria, contratos de arrendamiento o subarrendamiento, que pueden estar arrendados a favor de terceros. Así, en la medida en que en la mayoría de los casos el adquirente deberá subrogarse en la posición del arrendador, es importante conocer el contenido de los arrendamientos en vigor (que pueden estar o no inscritos en el Registro de la Propiedad).

En cuanto a la Propiedad Horizontal, los activos inmobiliarios pueden estar incluidos dentro de una Comunidad de Propietarios y, por tanto, además de estar sujetos a lo dispuesto en la Ley de Propiedad Horizontal, regirse por sus Estatutos y cualesquiera otras normas de funcionamiento (Reglamentos de Régimen Interior, etc.), estas deberán ser analizadas porque pueden contener: limitaciones de destino, limitaciones para la instalación de rótulos, obligaciones especiales de uso y conservación del inmueble y previsiones en relación con los gastos comunes (reglas de exclusión de gastos, sistema de cobro, intereses de demora, etc.).

En el caso que se hiciese un parking en los edificios, habría que revisar el contrato de construcción del Aparcamiento, así como cualesquiera documentos complementarios al mismo (incluyendo, a título enunciativo y no limitativo, garantías, seguros, así como documentación de cualesquiera incidencias acaecidas, etc.).

Por último, si aplicase, sería necesario analizar la documentación ambiental: los informes de la situación financiera del edificio si la operación estuviese vinculada con la explotación comercial del edificio; la documentación relativa a litigios y reclamaciones, para confirmar que el edificio no está sujeto a conflictos legales que puedan afectar su transmisión o uso; la documentación que acredite que el edificio cuenta con coberturas adecuadas y analizar si existen reclamaciones asociadas. Es decir, pólizas de seguros vigentes (daños materiales, responsabilidad civil, etc.) y el historial de siniestros recientes y posibles indemnizaciones pendientes.

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 caso de que fuese una **Compraventa de las participaciones sociales**, la parte compradora sería el **Grupo Española de Oficinas** que estaría comprando las participaciones sociales de las sociedades promotoras (**Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U., y Promotora Ninania, S.L.U.**) que son las titulares de los inmuebles en construcción, siempre que se descarte la compra de las acciones de la propia sociedad holding (Metalia Holding, S.A.). Por el contrario, las contrapartes y vendedoras serían:

- **Metalia Holding, S.A.:** Al ser la sociedad matriz de las Sociedades promotoras (es decir, la titular de las participaciones sociales de las tres sociedades), Metalia Holding sería la contraparte principal en la compraventa de participaciones. Es decir, **Metalia Holding, S.A.** vendería a **Grupo Española de Oficinas** las participaciones sociales de las Sociedades (Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U. y Promotora Ninania, S.L.U.).
- **Las Sociedades Promotoras** (de manera indirecta, a través de su relación con Metalia Holding): Aunque las Sociedades Promotoras no serían directamente las vendedoras en el contrato de compraventa de participaciones, su existencia y los derechos sobre los inmuebles son el objeto de la venta indirecta. La compraventa de participaciones implica que Grupo Española de Oficinas pasaría a ser titular de las participaciones sociales, y, por ende, tendría control sobre las Sociedades que poseen los edificios en construcción o, en su caso, construidos.

Y, en caso de que fuese una **compraventa directa de los edificios**, **Grupo Española de Oficinas** estaría comprando directamente los inmuebles (los Edificios Deftonia, Toolania y Ninania) que están siendo construidos por las Sociedades. En este supuesto, las contrapartes y vendedoras serían en primer lugar **las Sociedades Promotoras** (Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U. y Promotora Ninania, S.L.U.), es necesario hacer hincapié en que, en este caso, las promotoras de cada una de estas sociedades serían la contraparte en la compraventa de los respectivos edificios. Es decir, cada una de las Sociedades (que es la propietaria de la finca registral y, por ende, del edificio en construcción correspondiente) celebraría un contrato de compraventa con **Grupo Española de Oficinas** para vender el edificio que está promoviendo.

En este último caso, **Metalia Holding** no sería una contraparte directa en los contratos de

compraventa de los inmuebles, pero podría tener un papel relevante en la supervisión o en la firma de garantías si la venta de los edificios estuviera vinculada a la estructura corporativa del grupo o por las posibles relaciones contractuales relevantes (financiación, otorgamiento de garantías, etc.). Todo eso debe ser objeto de valoración a partir de la fase de Due Diligence.

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?

El Código Civil regula los contratos de compraventa, en su artículo 1445 establece que, *“por el contrato de compra y venta uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente”*. Además, el artículo 1447 también dice que *“para que el precio se tenga por cierto bastará que lo sea con referencia a otra cosa cierta, o que se deje su señalamiento al arbitrio de persona determinada. Si ésta no pudiere o no quisiere señalarlo, quedará ineficaz el contrato”*. Igualmente, varias sentencias del Tribunal Supremo (STS 1993/500006 de 15 de noviembre de 1993), han resuelto que la determinación del precio en las operaciones de M&A **se puede realizar en un momento posterior a la formalización del contrato.**

Para definir el precio de una operación de compraventa es necesario tomar en consideración las características de la operación. Una de las principales diferencias entre el contrato de sociedades y de bienes es que hasta que se completa la transmisión, el negocio sigue funcionando, lo que genera movimientos que pueden afectar a su valoración, de manera positiva y negativa. De ahí que, en el curso de las negociaciones de la compraventa de sociedades, para las partes puede ser complejo determinar con exactitud cuál será la valoración de la empresa en el momento en que finalmente se realice la transmisión.

Para definir el precio de **la operación en el supuesto de transmisión de las Sociedades y en el supuesto de transmisión directa de los Edificios hay dos mecanismos que mejor se adaptan, que son el mecanismo de *locked box* y ajuste del precio.**

El sistema de *locked box* **se basa en la determinación del precio a partir del valor de la empresa objetivo reflejado en un balance, si bien actualizando sus activos a valor real, con fecha lo más cercana posible a la firma del contrato de compraventa.** Una vez concretado y hasta la fecha de firma (o cierre, en caso de no coincidir en el tiempo), el precio permanecerá invariable, aunque sí pueden introducirse ajustes por las eventuales inexactitudes de los estados

financieros que se hayan utilizado como referencia para la determinación del precio y que supongan una vulneración de las declaraciones y garantías que se hayan otorgado en el contrato de compraventa.

En cambio, el ajuste de precio mediante las cuentas de cierre gira entorno a la diferencia entre la valoración de la empresa calculada a partir de la información financiera antes y después de transmitir el negocio y por tanto el riesgo que esto trae asociado al comprador si esta valoración difiere excesivamente. Es decir, las partes primero establecen un precio provisional basado en la información que se le ha dispuesto previamente y posteriormente se confiere la posibilidad de ajustar ese precio después de elaborar el comprador las cuentas de cierre y siempre sometido a las posibles responsabilidades que hayan decidido pactar las partes. Por ende, es necesario, que, en la negociación, las partes lleguen a un acuerdo a la hora de fijar los parámetros contables y financieros que resultarán claves para concretar el precio final, sin perjuicio de las responsabilidades por contingencias.

En el caso concreto, nosotros como abogados de los compradores vamos a analizar qué método interesaría más para definir el precio de la operación, en los dos supuestos que se plantean.

En el caso de definir el precio de la operación en el supuesto de transmisión de las Sociedades, es decir la venta de participaciones sociales de las Sociedades promotoras (Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U. y Promotora Ninania, S.L.U.) y no de los inmuebles como tales. El precio de la operación debe reflejar principalmente el valor total de las sociedades en su conjunto y no solo el valor de los edificios que están siendo construidos.

Para determinar el precio, sería necesario determinar en primer lugar el valor de las sociedades, es decir, el precio de venta de las participaciones sociales debe ser determinado en función de la valoración de las sociedades como un todo. Para ello, se deben tener en cuenta varios factores, como son el valor contable de las Sociedades, que incluye sus activos, pasivos y patrimonio neto; este valor puede calcularse a partir de los balances de las Sociedades, incluyendo el valor de los activos inmuebles (los edificios en construcción) y otros activos relevantes (como patrimonio neto, dinero en efectivo, cuentas por cobrar, etc.); el valor de los edificios en construcción, aunque la venta no sea directa de los inmuebles, el valor de los edificios será un factor determinante, ya que las Sociedades son las propietarias de estos bienes y es la finalidad última de la adquisición de las participaciones sociales. La valoración puede basarse en el valor de mercado de los inmuebles en construcción o en el coste de la obra, ajustado por el avance de la construcción y el

valor proyectado al momento de la terminación. Si las Sociedades tienen deudas o compromisos financieros (por ejemplo, préstamos, créditos, o contratos con contratistas), esto afectará el precio de las participaciones, ya que el comprador asume también la parte proporcional de esos pasivos. En este caso, el precio de las participaciones debe tener en cuenta tanto el valor de los activos como el de los pasivos. Y, también sería conveniente calcular la rentabilidad futura, el riesgo inherente a la construcción (como el posible retraso en la finalización de las obras) y el valor de mercado de las Sociedades también deben ser considerados para definir el precio final.

Un mecanismo que asesoraríamos utilizar es el ajuste del precio de la compraventa posterior a la formalización del contrato de compraventa. A través de esta fórmula, en el contrato de compraventa se toman de referencia unos estados financieros previos, y se establecen los parámetros (métodos de cálculo) con los que se determinará el precio.

A través de esta fórmula, en el acuerdo de compraventa se consideran unos estados financieros anteriores y se definen los criterios para establecer el precio. Se define un método de cálculo que determine el precio, los parámetros más comunes serán la valoración de la empresa, la deuda neta y la caja.

Asimismo, se establece una fecha de cierre o *closing* que se tomará como base para la elaboración de unos nuevos estados financieros sobre los cuales se ajustará el precio. Habitualmente los estados financieros al cierre los realizará el comprador, pero las partes pueden acordar la designación a tal fin de un experto independiente.

En el supuesto de la transmisión directa de los **Edificios**, el precio de la operación se define en función del **valor de los inmuebles** una vez que estén terminados o, si están en construcción, en función del **valor actual de los edificios** considerando su nivel de avance, el mercado inmobiliario y otros factores relacionados con los bienes inmuebles. El precio en este caso dependerá del valor de los edificios que se están construyendo o que están terminados en el momento de la venta. Para ello, se considera el coste de construcción (incluyendo el coste de materiales, mano de obra, permisos y licencias, gastos administrativos, margen comercial, etc.), el valor de mercado de los inmuebles y factores adicionales, como pueden ser la demanda de oficinas en la zona, la ubicación específica de los edificios, las perspectivas de alquiler o venta futura, las tasas de interés, la situación del sector inmobiliario y el estado de la economía o las condiciones de financiación para la compra de inmuebles.

En este caso, el mecanismo más adecuado que asesoraríamos utilizar es el de **locked box**, ya que el precio se fijaría en función del **valor de mercado de los inmuebles** al momento de la firma del contrato. Este enfoque es preferido en este tipo de operaciones inmobiliarias donde el valor de los activos (los inmuebles) es relativamente claro y la **variación del precio** es más difícil de justificar una vez acordado el precio inicial. Además, en este caso, el **riesgo de fluctuación** del valor de los edificios es más predecible y controlable por las partes, por lo que se prefiere mantener el precio **fijo** en lugar de someterlo a ajustes complejos, sin perjuicio de las garantías por posibles contingencias

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

Para asegurar que la **transmisión del Complejo** se efectúe correctamente, el **Contrato Privado de Compraventa** debe detallar claramente los **hitos y condiciones** que el vendedor debe cumplir antes de la **entrega de los Edificios** o las **participaciones sociales**. Además de la **finalización de la promoción de los Edificios**, el contrato debe incluir aspectos relacionados con la **liquidación de deudas**, la **entrega de documentación**, la **revisión de los contratos existentes**, y la **garantía de la titularidad** de los activos. Esto protegerá tanto al comprador como al vendedor, asegurando una transacción exitosa y sin imprevistos.

La finalización de la promoción de los edificios debe de ser el hito central de la promoción, para que esto sea posible, es necesario que el vendedor en este caso **Metalía Capital o sus Sociedades** cumplan con los siguientes aspectos, en primer lugar, la terminación de los edificios, se debe acordar una definición clara de lo que constituye la "finalización de la promoción" en términos de construcción y los plazos de cumplimiento, por lo que se debe definir un plazo máximo para que el vendedor cumpla con todas las condiciones que se citarán a continuación. Esto incluirá la **terminación de las obras de construcción de los Edificios**, tanto en cuanto a la estructura como a los acabados interiores (instalaciones eléctricas, fontanería, etc.). Además, debe exigirse que previo al perfeccionamiento de la operación, los edificios cuenten con un certificado de finalización de obras que de ser otorgados por el organismo y técnicos correspondientes y que

confirma que los edificios han sido construidos según la normativa vigente y cumplen con los estándares de calidad y seguridad que se detallan en los contratos con los contratistas y en el proyecto de construcción.

Se deben establecer procedimientos para que el comprador pueda realizar **inspecciones previas** o recibir informes técnicos sobre el estado de las obras y la calidad de los acabados. La declaración de obra nueva y la licencia de primera ocupación, estos se deben inscribir en el Registro de la Propiedad correspondiente para que la transmisión sea válida y el comprador obtenga la plena titularidad y certeza de la corrección de la construcción con el proyecto o licencias del mismo.

La acreditación de ausencia de cargas y gravámenes, mediante certificado del Registro de la Propiedad correspondiente que acredite que los inmuebles están libres de cargas que pudieran afectar la propiedad de los edificios si no se comprobase que el vendedor es el verdadero dueño del edificio o si existe alguna anotación sobre el mismo y también cerciorarse de que no hay deudas con los contratistas y subcontratistas. Además, podría fijarse que el vendedor, con carácter previo al otorgamiento de escritura, estuviera obligado a cancelar cualquier carga existente. La entrega de toda la documentación técnica de los edificios y de sus instalaciones, como los planos, manuales de mantenimiento, con el objetivo de que Grupo Española de Oficinas tenga conocimiento pleno del activo que está adquiriendo y cuente con la documentación técnica de los mismos.

La documentación jurídica de los edificios, también convendría fijar una serie de restricciones a los vendedores con el fin de que el valor de la sociedad que se transmite no sufriera grandes fluctuaciones. Así, debería imponerse al vendedor la obligación genérica de abstenerse de llevar a cabo actuaciones que estuvieran fuera del curso ordinario de los negocios sin obtener el previo consentimiento de Grupo Española de Oficinas.

Pero, además de esta obligación genérica, debería pactarse la prohibición de llevar a cabo determinadas actuaciones, como por ejemplo ciertas operaciones corporativas (aumentos o reducciones de capital y modificaciones estructurales, reparto de reservas o distribución de dividendos), modificaciones de los estatutos sociales, o el otorgamiento de garantías por encima de un determinado umbral. Las partes deberían acordar que sólo en el caso de que las vendedoras no llevarán a cabo estas actuaciones prohibidas o limitativas, podría exigirse a la parte compradora el otorgamiento de la escritura de compraventa.

Otros requisitos que se le puede exigir al vendedor (en este caso da igual si es de las participaciones sociales o de los edificios) es que en caso de que los Edificios ya estén arrendados o haya contratos con terceros, el vendedor debe garantizar que todos los contratos se **han cumplido** y que no existen **impedimentos** o **cláusulas** que dificulten la transmisión. El vendedor deberá asegurar que los contratos relacionados con la **promoción** o **gestión de los edificios** estén **finalizados o cedidos** al comprador si fuera necesario. El vendedor debe garantizar que tiene la **propiedad legal** de las participaciones sociales o de los edificios en cuestión. En el caso de los edificios, debe haber una **inscripción registral** que certifique que el Complejo es de su titularidad, también debe asegurarse de que no existan **litigios** o reclamaciones que puedan afectar la propiedad de las participaciones sociales o los edificios.

Si es necesario, el contrato debe exigir que la venta haya sido **autorizada** por los órganos competentes de las Sociedades o de las entidades involucradas, como la junta general de accionistas de las Sociedades o, al ser titulares de un único socio, por este último. Y garantizar que la venta cumpla con todas las normativas **mercantiles** y **urbanísticas** pertinentes (como leyes de control de operaciones de concentración, si es necesario).

Por último, es importante incluir que el otorgamiento de la escritura de compraventa quede sujeto al cumplimiento de todas las condiciones mencionadas (como la finalización de la promoción y la liquidación de deudas), de modo que el comprador pueda **rescindir el contrato** si alguna de las condiciones no se cumple en el plazo estipulado.

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)?

La(s) parte(s) vendedora(s) para la realización de su actividad constructora y comercial debe contar con una serie de autorizaciones, licencias y certificaciones, sin las que no podría practicar su actividad y se encontraría al margen de la ley. Si no se cumple con la normativa, la penalización puede ir desde multas y sanciones administrativas, paralización de las obras hasta que se obtengan los permisos adecuados hasta en casos extremos la demolición de la obra. También es posible que, si se empieza a construir si los permisos suficientes, posteriormente, cuando se quiera regularizar esta situación surjan problemas, en casos extremos si no es posible regularizar las obras, estas pueden ser rechazadas; también puede conllevar la pérdida de valor

o dificultad del inmueble.

En casi todos los casos, la construcción sin licencia también puede tener consecuencias **penales** si se considera que se ha cometido una infracción grave. Esto podría incluir **responsabilidad penal** para el propietario, el arquitecto o el contratista responsable de la construcción. En casos extremos, esto puede llevar a cargos de **delitos contra la ordenación del territorio** o **delitos urbanísticos**.

Como parte compradora, se les debe exigir a la parte vendedora que previo a la compraventa acrediten que cuenten con todos los permisos, autorizaciones y licencias que resultan esenciales para garantizar la legalidad de la construcción, el uso y la transmisión de los Edificios. Es imprescindible que disponga de las siguientes licencias, permisos y certificados:

- **Licencia Urbanística de Obras** que autoriza la construcción de los Edificios en el terreno correspondiente.¹² Para ello, es necesario que previamente se haya presentado un proyecto técnico (este proyecto se compone por una memoria descriptiva, planos del diseño, la estructura y los servicios necesarios (electricidad, saneamientos, etc.) estudio de seguridad y salud y Certificado de eficiencia energética) firmado por un arquitecto colegiado en el Colegio de Arquitectos de Barcelona, justificación de que se cumple el Plan General Metropolitano acorde con la norma urbanística del término municipal de Barcelona, si lo requiere, el documento de control ambiental y el informe del impacto acústico y el justificante del pago de las tasas correspondientes.
- La **licencia de Ocupación o Cédula de Habitabilidad** que certifica que el Edificio cumple con las condiciones necesarias para ser habitado o utilizado para su finalidad prevista (en este caso, oficinas). Esta licencia garantiza que el Edificio ha sido terminado de acuerdo con el proyecto aprobado y que cumple con los requisitos de seguridad, salubridad, accesibilidad y eficiencia energética.¹³
- De acuerdo con lo comentado previamente, la **certificación energética** es obligatoria para todos los edificios en alquiler o venta, y debe ser emitida por un técnico competente que evalúe la eficiencia energética del inmueble, indicando su clasificación en función del consumo de energía y el impacto ambiental.

¹² ¿Qué licencia de obras se necesita para hacer una reforma en Barcelona? (2023, June 27).

¹³ Sentencia de la Sala 1ª del TS de 30 de junio de 2000 número 671/2000. El Derecho 2000/13977.

- **Licencia de acceso y uso de vías públicas:** Si se requieren modificaciones en el acceso a los Edificios o el uso de las vías públicas para la construcción o adaptación del proyecto.
- Si el documento se encontrase en una zona de protección patrimonial se necesitarán permisos específicos relacionados con la conservación del patrimonio, como puede ser la **licencia de patrimonio**.
- Certificado de legalidad de una construcción
- Licencia de parcelación urbanística
- Licencia de construcción del régimen de propiedad horizontal
- **Licencia de impacto ambiental:** Si los Edificios están sujetos a un régimen especial de control medioambiental.
- **Otras licencias menores:** como puede ser la de uso privativo de la vía pública, para permitir el acceso a los garajes del edificio.

Cuando finalice la obra, es necesario que se conceda un Certificado de final de obra, firmado por el Arquitecto que ha llevado la Dirección Facultativa.

Teniendo en cuenta que los edificios se encuentran en Barcelona, sería necesario que antes de la entrega de los Edificios, que cada uno de los promotores que participen en la construcción del edificio se hubiese asegurado de que los edificios cuentan con las licencias necesarias en la ciudad de Barcelona para su construcción y posterior puesta a disposición y utilización.

En la ciudad de Barcelona, como en otras ciudades de España, se hacen varias distinciones de obras, obras mayores que corresponde a aquellos trabajos que por su complejidad y dimensión requieren un Proyecto de Obra y obras menores. La Ordenanza Reguladora de los Procedimientos de Intervención Municipal en las Obras (ORPIMO), clasifica las obras menores en tres tipos¹⁴:

- Tipo I: aquellas reformas que implican una modificación parcial de la estructura del edificio, división de locales en planta baja, instalación de ascensores en el interior de un edificio, etc.

¹⁴ Ordenanza Reguladora de los Procedimientos de Intervención Municipal en las Obras

- Tipo II: reformas que afectan puntualmente a la estructura del edificio, aquellos trabajos de reforma que implique un cambio de la distribución actual de la vivienda, local o zona común, pero que no lleguen a modificar la estructura del edificio y su configuración arquitectónica como puede ser la reparación de elementos de la fachada, patios etc. Para este tipo de trabajos es necesario realizar un Comunicado inmediato.
- Tipo III: en aquellos casos en que las reformas de viviendas, locales, vestíbulos y escaleras comunitarias no impliquen una modificación en la distribución, estructura o fachada, por ejemplo, pintar, cambiar el suelo, instalaciones, alicatados, carpintería, etc. en este caso no es necesario aportar ningún documento, solo hay que comunicar lo que se va a realizar. Este trámite sería el Enterado (“Assabentat”).

Además, existen tres tipos de licencias de obras en las que profundizaremos en más detalle a continuación, en primer lugar, el comunicado de obras o assabentat de obras, la licencia de obra menor (comunicado inmediato y comunicado diferido) y la licencia de obra mayor.

Para el caso de las obras menores, existen unas licencias específicas, como puede ser el enterado “Assabentat” (tipo III), es un tipo de trámite que sirve para obras que no modifiquen la distribución, estructura o fachada, este tipo de obras normalmente se realizan en el interior de viviendas, locales, vestíbulos y escaleras comunitarias. Se tramita telemáticamente, se pueden empezar las reformas al día siguiente y tiene una vigencia de tres meses a contar desde el día siguiente de la comunicación al Ayuntamiento, si en el plazo que se concede (3 meses) las obras no han finalizado, es necesario un nuevo “Assabentat”.

La licencia de obra menor, esta licencia es necesaria para todas las **obras o reparaciones menores interiores que modifican la distribución del inmueble, pero no afectan a su estructura o a la fachada del edificio**. Existen dos tipos de licencias para las obras menores, el comunicado inmediato y el comunicado diferido¹⁵.

El comunicado de inmediato (tipo II), es un tipo de trámite que sirve para obras de reforma interior en una vivienda que afecten o modifiquen puntualmente la estructura del edificio, obras de reforma interior en locales (entidades sin uso de vivienda) que afecten puntualmente la estructura del edificio, Obras en zonas comunitarias que afecten puntualmente la estructura del edificio, actuación en fachadas, reforma interior en zonas comunitarias sin afectar la estructura

¹⁵ *Tramitación Telemática De Licencias De Obra | Urbanismo, Transición Ecológica, Servicios Urbanos y Vivienda*, n.d.

del edificio.... Es el Técnico un Informe de Idoneidad Técnica quién se encarga de tramitar este tipo de comunicación, también se encarga de conseguir el permiso de obra. Normalmente se concede en 15-30 días.

El *comunicado diferido de obras* es similar al comunicado inmediato, se suele generar cuando es una finca catalogada por patrimonio o tiene algún tipo de afectación vial, para este tipo de obras, el ayuntamiento presta especial atención y debe de comprobar las actuaciones que se pretenden realizar. Normalmente, el comunicado diferido se concede en 15 – 30 días, dependiendo de si se ha de solicitar informe previo de patrimonio, por tratarse de un edificio protegido, en este caso y dado que el informe previo se analiza en un mes, se amplía el plazo para concederlo. Se tramita por el Informe de Idoneidad Técnica a través de una Entidad ambiental de Control (EAC), una vez se obtiene este informe favorable, se presenta telemáticamente en el ayuntamiento que tiene 1 mes para revisar toda la documentación, si en ese plazo el ayuntamiento no parece disconforme se pueden iniciar las obras de reforma.

Tanto para el comunicado inmediato como para el comunicado diferido, se requiere de un proyecto y documentación técnicos, todo ello elaborado y firmado por un técnico competente colegiado.

Por último, encontramos la licencia de obra mayor, este tipo de licencia se concede a las obras **que afectan a la estructura del inmueble** como ampliaciones, restructuración, restauración o rehabilitación de un inmueble... La licencia de obra mayor debe de ser tramitada por un técnico superior, que debe realiza un proyecto, una vez presentada, el ayuntamiento dispone de un plazo de 2 meses para revisar la documentación y presentar alegaciones, si pasa el plazo y no se ha obtenido respuesta, se podrá empezar con las obras¹⁶.

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

En el contexto de la operación descrita, en la que **Grupo Española de Oficinas (GEO)** se comprometería a adquirir las Sociedades o los Edificios una vez cumplidos los requisitos establecidos en el **Contrato Privado de Compraventa**, las **partes vendedoras** (las sociedades

¹⁶ Ingeniería en Barcelona al mejor precio, licencias y obras, 2024

promotoras) tendrían razones para exigir garantías suficientes que aseguren el cumplimiento de la obligación de Grupo Española de Oficinas de otorgar la escritura de compraventa. Las garantías propuestas deben reflejar un equilibrio entre la seguridad de las partes, la viabilidad de la operación y los potenciales daños y perjuicios que se pudieran causar.

La cobertura más habitual de este riesgo es establecer una cláusula penal en la que las partes cuantifiquen de antemano la indemnización por daños y perjuicios. Adicionalmente y a fin de asegurar el cumplimiento de esa cláusula penal, las partes pueden acordar:

- a) Exigir un aval bancario o un seguro de caución, ambos a primer requerimiento, que constituyen una garantía eficaz para asegurar el cumplimiento de la obligación del Grupo Española de Oficinas de otorgar la escritura de compraventa. Este tipo de garantías permiten a las partes vendedoras reclamar el pago en caso de incumplimiento. Normalmente, la garantía es equivalente a un porcentaje del valor total de los Edificios o de las Sociedades, al menos debe de ser el suficiente para cubrir los daños y perjuicios por un posible incumplimiento. La constitución de un aval, en este caso puede ser personal o bancario o los dos, ya que no son excluyentes; si bien lo habitual es que se preste por una entidad financiera de reconocido prestigio.
- b) Constituir un depósito en cuenta escrow que implica que una cantidad determinada de dinero (en estos casos puede tratarse de un porcentaje del valor de la operación o una cantidad fija negociada entre las partes) se mantenga en una cuenta de terceros “escrow agent”, administrada por una entidad neutral, que sólo se libera al Grupo Española de Oficinas una vez que se haya cumplido la obligación de otorgar la escritura de compraventa.
- c) La constitución de una garantía hipotecaria sobre activos o la pignoración de derechos del Grupo Española de Oficinas (por ejemplo, propiedades de GEO o de sus filiales). Este tipo de garantía proporciona más seguridad a la parte vendedora ya que proporciona una garantía real en caso de incumplimiento, especialmente si GEO es una entidad con activos significativos. No obstante, sí que es cierto que requiere unos trámites más complejos ya que es necesario la formalización de una escritura de hipoteca ante notario y su inscripción en el Registro de la Propiedad.

Exigir una fianza personal o solidaria de los socios de Grupo Española de Oficinas, esta es menos recomendable ya que serían necesarias declaraciones patrimoniales de los socios y la firma de un

contrato de fianza adicional y la viabilidad de este tipo de garantía depende de la situación financiera de los socios.

No obstante, y como hemos anticipado, una de las garantías más utilizadas es la incorporación en el contrato de compraventa de una cláusula penal¹⁷ que establezca una penalización económica en caso de incumplimiento de la obligación, se utiliza como una forma de indemnización anticipada de los daños por incumplimiento, no obstante, es necesario que esta cláusula sea proporcional y no abusiva, si no se consideraría nula o puede moderarse por los tribunales.

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

En caso de incumplimiento en este caso por parte del comprador (nuestro cliente), de su obligación de otorgar la documentación correspondiente para la compraventa de las sociedades o, en su caso, los Edificios, como hemos expuesto en el apartado anterior, es razonable que los vendedores hayan previsto previamente remedios legales y contractuales para “mitigar” los posibles daños y perjuicios que les podría ocasionar la no ejecución de compraventa proyectada. A falta de previsión de garantías contractuales específicas, éstos normalmente están previstos en el contrato o en caso contrario, pueden ser algunas de las que se exponen a continuación.

La ejecución forzosa del contrato¹⁸, que le permite al comprador exigir el cumplimiento específico del contrato y la reclamación de daños y perjuicios. En este caso, el vendedor podría iniciar una acción judicial (o arbitral, en el supuesto de que se haya previsto este procedimiento concreto) para requerir el cumplimiento del contrato, solicitando que se ordene a GEO otorgar la documentación bajo apercibimiento de ejecución subsidiaria¹⁹.

En caso de que el vendedor se niegue a otorgar la documentación correspondiente, es posible que el comprador exija la resolución del contrato²⁰ y la correspondiente indemnización por daños y perjuicios, ya que el incumplimiento se considera un incumplimiento grave que faculta

¹⁷ Artículo 1152 del Código Civil

¹⁸ Artículo 1124 del Código Civil

¹⁹ Artículos 699 y 710 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

²⁰ Artículo 1124 del Código Civil

a resolver el contrato; siendo necesario que se pueda acreditar la negativa injustificada a otorgar la documentación. En este caso, las sociedades vendedoras quedarían liberadas de su obligación de transmitir los Edificios o las Sociedades, el Grupo Española de Oficinas perdería cualquier anticipo pagado, que podría retenerse como penalización (artículo 1152 del CC, sobre cláusulas penales) y debería indemnizar por los daños y perjuicios causados, lo que podría incluir gastos en que hayan incurrido las sociedades vendedoras y por la pérdida de oportunidades de negocio derivada del incumplimiento.

Si se hubiesen pactado cláusulas penales²¹, el vendedor podría exigir la ejecución de estas para resarcir los daños derivados del incumplimiento, como hemos comentado anteriormente, existen diferentes cláusulas penales.

Si se hubieran pactado garantías contractuales (como avales o seguros de caución), las sociedades vendedoras podrían hacerlas efectivas en caso de incumplimiento del Grupo Española de Oficinas. También si este grupo hubiera abonado anticipos u otras cantidades, las sociedades vendedoras podrían retenerlas como compensación por los daños sufridos, en virtud del artículo 1195 del Código Civil.

Por último, el vendedor siempre puede presentar una acción por daños y perjuicios causados, y esta se podrá basar (siempre que se acredite) en los gastos que incurrieron las sociedades vendedoras debido al incumplimiento y la pérdida de ingresos u oportunidades de negocio si por ejemplo acreditan que había otros potenciales clientes interesados, a esto también se le suma la posibilidad de solicitar los intereses legales sobre las cantidades adeudadas al vendedor²².

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

En relación con la primera pregunta en la que se plantea la posibilidad de incluir una cláusula

²¹ Artículo 1152 del Código Civil

²² Artículo 1108 del Código Civil

con una penalización p sanción para el caso que el vendedor no cumpliera con la finalización de la promoción de los edificios en el plazo acordado, como abogado del Grupo Española de Oficinas, aconsejaría a mi cliente a exigir incluir en el contrato una cláusula de penalización²³, que puede ser desde exigir penalizaciones monetarias diarias, un porcentaje del precio final o la resolución del contrato, y para su efectividad exigir que el vendedor constituya un aval bancario o un seguro de caución equivalente al 10% del precio del edificio para garantizar su cumplimiento. Lo que analizaremos más adelante con un ejemplo. También en relación con esta cláusula y en el supuesto de que no se entregase el objeto del contrato en el plazo establecido, añadiría la posibilidad de exigir unos daños y perjuicios a la penalización por la entrega tardía de los Edificios.

Como ejemplo de las penalizaciones fijas, la pena se establecería en proporción al retraso temporal, como he dicho anteriormente puede ser por día o por mes, teniendo en cuenta que el plazo no se da una fecha concreta (como puede ser 2 de marzo de 2025) sino que se establece en meses, lo razonable sería establecer una penalización mensual por retraso y que sea proporcional a la compensación de los daños derivados del incumplimiento (la falta de puesta en marcha del negocio y lo que conlleva), aunque es necesario también tener en cuenta que la contraparte querrá establecer un máximo como limitación cuantitativa. Una penalización razonable sería el 5% del precio por cada mes de retraso, también estableciendo también un máximo, como puede ser el 10% o del 15% del precio total, en nuestro caso en particular se traduciría en 3.000.000 € mensuales por edificio retrasado, teniendo en cuenta que el precio de venta de cada edificio es de 60.000.000€.

En cuanto a la cláusula de penalización que contempla la resolución del contrato, sería conveniente establecer la posibilidad de que el Grupo Española de Oficinas resolviese el contrato si el retraso en la entrega del edificio es superior a los meses que se quieran pactar. Además, incluiría una penalización por un porcentaje del precio del edificio por daños y perjuicios.

En relación con la cuestión sobre la 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, sería conveniente en un primer lugar pactar una cláusula de ejecución forzosa del contrato²⁴,

²³ Artículo 1592 del Código Civil

²⁴ Artículo 1124 del Código Civil

que permitiese al Grupo Española de Oficinas exigir judicialmente la transmisión forzosa de las Sociedades o de los Edificios, además de incluir una cláusula de daños y perjuicios derivados del incumplimiento, como la pérdida económica por no poder disponer de los bienes o sociedades, el coste adicional incurrido por la falta de transmisión, o la pérdida de oportunidad, así como poder inscribir en el Registro de la Propiedad correspondiente a los edificios los derechos de compra derivados del contrato a fin de impedir su venta a un tercero. Esta reclamación puede incluir tanto el **daño emergente** si la parte compradora ha tenido que incurrir en gastos adicionales (por ejemplo, gastos legales o administrativos derivados de la falta de transmisión, gastos financieros, etc.), estos serían considerados en la indemnización o el **lucro cesante**, si la parte compradora no ha podido aprovechar la operación para obtener beneficios, la indemnización puede incluir la cantidad que se hubiera ganado si el contrato se hubiera cumplido²⁵.

Otras opciones de penalizaciones económicas razonables que se podrían poner son una penalización fija por incomparecencia que cubra los daños causados al Grupo Española de Oficinas, una devolución de anticipos, es decir, el derecho a recibir la devolución de cualquier cantidad adelantada más un interés compensatorio.

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 que procedimiento habría de seguirse y qué valoración económica tendría.

La anotación preventiva de embargo es un asiento registral que refleja que un bien está afecto a un proceso en el que se ha ordenado su embargo, aparece en la hoja registral en el Registro de la Propiedad con el fin de sea pública y oponible frente a terceros que soliciten información sobre esta finca registral. Es una medida cautelar que solicita un acreedor respecto de un deudor que es titular de un inmueble cuando hay duda de la solvencia para así evitar que venda el inmueble²⁶.

Este tipo de anotaciones limitan la capacidad del deudor para disponer de sus bienes y además

²⁵ Artículos 1101 y 1102 del Código Civil

²⁶ Art 42.2 y Art 42.3 LH

garantiza que estos permanezcan disponibles para satisfacer la deuda. La anotación no implica el embargo definitivo del bien inmueble, es una medida cautelar preventiva. Tiene como objetivo que los bienes del deudor permanezcan disponibles para un posible embargo, evitando que el deudor los venda o hipoteque sin conocimiento de los acreedores. Aunque no evita que se vendan los bienes, sirve para darle publicidad al hecho de que quién los compre sepa que están grabados.

Existen dos tipos de anotaciones preventivas de embargo, la judicial y la administrativa. Las anotaciones de embargo judicial se realizan a raíz de una deuda que surge de un procedimiento judicial de ejecución o como medida cautelar. En cambio, las anotaciones de embargo administrativas se hacen por mandato de la Administración Pública, normalmente de la Agencia Tributaria, la Seguridad Social o entidades locales, por el impago de deudas con estos organismos. Por ejemplo, sería el caso de no satisfacer en plazo obligaciones tributarias.

En el caso que nos compete la existencia de esta anotación puede reflejar que el edificio respondería al incumplimiento de una obligación de pago si en este caso el vendedor no pagase, el edificio podría ser subastado si fuese necesario.

Las anotaciones preventivas se extinguen por tres causas, por cancelación (parcial o total)²⁷, por caducidad o por su conversión en inscripción.²⁸

La cancelación total implica la eliminación completa de la anotación preventiva de embargo del Registro de la Propiedad. Esto ocurre cuando la totalidad de la deuda o el motivo que originó el embargo ha sido satisfecha o extinguido, por ejemplo, la deuda ha sido completamente saldada, se ha extinguido por prescripción o caducidad, existe una resolución judicial firme que extingue la deuda o anula el embargo o el acreedor consiente la cancelación completa. Para que se pueda cancelar totalmente una anotación preventiva es necesario un **documento que acredite la extinción total de la deuda** como puede ser la escritura pública de cancelación emitida por el acreedor, una resolución judicial firme declarando extinguida la deuda o una solicitud de cancelación por caducidad (si han transcurrido más de 4 años desde la anotación sin prórroga), el documento debe presentarse ante el Registro de la Propiedad junto con la solicitud de cancelación total²⁹.

²⁷ Arts. 78 a 80 LH

²⁸ Artículo 77 LH

²⁹ Artículo 353 RH

En cambio, la anotación parcial implica la eliminación de la anotación preventiva respecto a una parte de los bienes afectados o una reducción del importe garantizado por el embargo, manteniéndose vigente para el resto. La cancelación parcial sucede cuando se ha saldado una parte de la deuda, se produce un acuerdo entre el deudor y el acreedor para limitar el embargo a ciertos bienes o reducir su alcance o se modifica judicialmente el importe garantizado por el embargo o se excluyen determinados bienes de la anotación. El proceso consiste en la acreditación de la extinción parcial puede ser a partir de un acuerdo entre acreedor y deudor para limitar el embargo a ciertos bienes o reducir el importe garantizado o una resolución judicial que modifique el alcance de la anotación, también se debe de hacer una modificación en el Registro de la Propiedad, se debe presentar el documento que acredite la extinción parcial (escritura pública o resolución judicial) para que el registrador modifique la anotación³⁰.

En primer lugar, sería conveniente asegurarnos de si en verdad la finca registral se encuentra gravada con una anotación preventiva de embargo, se puede comprobar a través de la nota simple o del certificado de dominio y cargas. Como abogado recomendaría pedir el certificado de dominio y cargas ya que, aunque sea menos económico, la nota simple no supone una garantía y el certificado es lo único que da fe de lo que realmente consta inscrito.

Posteriormente, habría que ver si la anotación se encuentra vigente, ya que este tipo de anotaciones caducan una vez que han transcurrido 4 años desde que se realizaron si el acreedor no ha solicitado la prórroga o no ha sido satisfecha³¹. Es necesario tener en cuenta que, las anotaciones preventivas de embargo hechas antes del 01 de enero de 2001 no tienen esa característica de caducar automáticamente a los 4 años, ya que esto se ordenó en la Ley 1/2000 de Enjuiciamiento Civil, para anular ese tipo de anotación es obligatorio que se haga judicialmente.³²

Las implicaciones que tiene la caducidad son en un primer lugar la liberación del bien, en este caso el bien queda libre de carga, por lo que implica que la propiedad puede ser vendida, hipotecada y transferida sin ninguna restricción adicional. O por lo contrario se puede proceder a la posibilidad de nuevas anotaciones si persiste la deuda, ocurre cuando la anotación de embargo caducada porque el letrado o el procurador del acreedor se han distraído.

³⁰ Artículo 82 de la Ley Hipotecaria

³¹ Art. 86 LH

³² Art. 207 RH

Para eliminar la anotación, una vez que se ha pagado la deuda que originó la anotación, la propia autoridad judicial o administrativa que ordenó el embargo dictado un mandamiento para su cancelación, aunque excepcionalmente puede ordenarse por otras autoridades, como el Juez de lo Mercantil en un procedimiento concursal.

Existe un procedimiento para la cancelación de la anotación preventiva de embargo, y sigue dos vías. En primer lugar, si la deuda está pagada, se puede cancelar la anotación a solicitud del acreedor, éste debe otorgar un documento público que se debe presentar ante el Registro de la Propiedad junto con una solicitud formal de cancelación, en el que declare que la deuda ha sido satisfecha y consienta la cancelación de la anotación preventiva; el otro proceso es la cancelación por resolución judicial, si el acreedor no colaborase, será necesario solicitar al juez que dictó la orden de embargo que emita una resolución declarando extinguida la deuda y ordenando la cancelación de la anotación preventiva. Si no se puede demostrar el pago directamente se debe acreditar que la deuda ha prescrito o que no tiene vigencia conforme a las normas aplicables. Por ejemplo, la anotación preventiva de embargo tiene una validez máxima de **4 años**³³, salvo que se haya prorrogado.

En cuanto a la valoración económica, sería conveniente valorar a través de la certificación de dominio y cargas si el inmueble de verdad interesa. Es posible que la anotación preventiva de embargo sea por una deuda cuyo importe es inferior al precio de venta y no haya ninguna carga más, por lo que la operación fuese viable.

Debe tenerse en cuenta que cualquier tercero³⁴, incluido el potencial comprador, puede saldar la deuda que ha conllevado la anotación del embargo tercero, cancelar la anotación y reclamar el pago realizado al acreedor.

Así mismo, si se quiere seguir adelante con la operación y el bien este afecto, el comprador puede negociar el precio y ofrecer uno más bajo debido a que el bien no se encuentra libre de cargas. Si bien la viabilidad de lo anterior dependerá del valor del activo sobre el que se ha practicado la anotación del embargo y los costes de ejecución de esa garantía...

³³ Art. 86 LH

³⁴ Art. 1158 del Código Civil. "Puede hacer el pago cualquier persona, tenga o no interés en el cumplimiento de la obligación, ya lo conozca y lo apruebe, o ya lo ignore el deudor. El que pagare por cuenta de otro podrá reclamar del deudor lo que hubiese pagado, a no haberlo hecho contra su expresa voluntad. En este caso sólo podrá repetir del deudor aquello en que le hubiera sido útil el pago."

El precio que se le ofrezca al vendedor dependerá de la gravedad del embargo y la probabilidad de que se convierta en un embargo definitivo. En el caso que el embargo está relacionado con un juicio o procedimiento que aún está pendiente, el tiempo que tarde en resolverse este procedimiento influirá en la decisión de compra. Si la anotación preventiva se resuelve rápidamente, el impacto económico sobre la finca podría ser menor, pero si el proceso se prolonga, podría generar un mayor descuento en el precio.

Sería necesario hacerle entender al vendedor que, en caso de necesitar acceder a financiación hipotecaria, la existencia de una anotación preventiva de embargo podría ser un gran obstáculo para que el comprador obtenga la financiación deseada, ya que las entidades bancarias suelen ser reacias a conceder préstamos sobre bienes con cargas previas o riesgos adicionales.

En este supuesto también se podrían incluir cláusulas comentadas anteriormente que protejan al comprador y gestionen el riesgo derivado de la existencia de esa anotación como son la cláusula de escrow account, depósito ante notaría de una parte del precio de venta hasta que se cumplan las condiciones establecidas (en este caso, la resolución de la anotación preventiva de embargo); cláusula de aval o garantía, una cláusula suspensiva que permita desistir de la compraventa si no se resuelve el riesgo del embargo dentro de un tiempo razonable o una cláusula de retención de precio que establezca que una parte del precio de compra será retenida por un plazo determinado, generalmente hasta que se resuelvan ciertas cuestiones o riesgos pendientes.

11. ¿Podría el procurador realizar dichos trámites?

El procurador de los Tribunales es un Licenciado en Derecho, especializado en el procedimiento judicial. Su función principal es la representación ante los tribunales, puede representar tanto a particulares, como entidades o empresas en cualquier juzgado y ante cualquier Tribunal. Para ello y como exponemos más adelante, debe otorgársele poderes generales de actuación en procedimientos judiciales, pudiendo ampliar sus facultades de representación para aquellas actuaciones que estimemos convenientes o necesarias que efectúe.

Es cierto, que existen algunos casos donde no es necesario la figura del procurador, como así se establece en el artículo 23 de la Ley de Enjuiciamiento Civil³⁵ que establece que, las partes podrán comparecer sin procurador:

³⁵ Artículo 23 de la Ley de Enjuiciamiento Civil

- 1) En los juicios verbales cuya determinación se haya efectuado por razón de la cuantía y ésta no exceda de 2.000 euros, y para la petición inicial de los procedimientos monitorios, conforme a lo previsto en esta Ley.
 - 2) En los juicios universales, cuando se limite la comparecencia a la presentación de títulos de crédito o derechos, o para concurrir a Juntas.
 - 3) En los incidentes relativos a impugnación de resoluciones en materia de asistencia jurídica gratuita y cuando se soliciten medidas urgentes con anterioridad al juicio.
 - 4) Procedimientos en materia laboral: En el ámbito de la jurisdicción social, no es obligatorio contar con procurador, y las partes pueden actuar por sí mismas o representadas por un graduado social colegiado (art. 18 Ley Reguladora de la Jurisdicción Social).
- Procedimientos monitorios (art. 815 LEC): Hasta que el procedimiento se convierta en un juicio declarativo (verbal u ordinario), no es obligatorio el procurador.
 - Procedimientos de jurisdicción voluntaria: En muchos de estos casos, la intervención de un procurador no es necesaria, salvo que se trate de expedientes judiciales de mayor complejidad o se requiera expresamente.
 - Presentación de medidas urgentes previas al juicio (art. 23 LEC): En ciertos casos, como medidas provisionales en el ámbito familiar, no se exige procurador para la primera comparecencia.
 - Actuaciones administrativas o de conciliación previas al proceso judicial: Por ejemplo, las conciliaciones previas en materia laboral.

Otra de las funciones que desarrolla el procurador es la de actuar como intermediario entre el juzgado, abogado y cliente, en la práctica son los que realizan los actos de comunicación, cooperación y auxilio. Se encargan de llevar el día a día de todos los documentos necesarios y además se responsabilizan de la firma de los trámites, notificaciones y citaciones.

En cuanto a la relación con el abogado, el procurador se asegura que se cumplan los plazos y se gestionen los trámites correctamente. Aunque no realiza asesoramiento jurídico, sí coordina diligencias para garantizar el éxito del proceso. Entre estos trámites destacan la:

- 1) La representación procesal comentada anteriormente.
- 2) Gestión documental: la **presentación de documentos** en juzgados y tribunales,

incluidos poderes notariales, contratos, informes periciales o certificaciones. O la solicitud y obtención de copias de actuaciones judiciales, ya sea de autos o expedientes administrativos.

- 3) Trámites registrales: En el ámbito inmobiliario o mercantil, el procurador puede:
 - **Solicitar certificaciones** en el Registro de la Propiedad, Mercantil o Civil.
 - **Presentar documentación para inscripciones o cancelaciones registrales**, como anotaciones preventivas de embargo o hipotecas.
 - **Gestionar la cancelación de cargas registrales**, acompañando los documentos necesarios, como certificados de deuda pagada o escrituras públicas.
- 4) Ejecuciones judiciales: En la fase de ejecución, el procurador puede:
 - Solicitar la ejecución de sentencias.
 - Tramitar embargos, subastas y adjudicaciones de bienes.
 - **Coordinar diligencias de embargo** con la intervención de funcionarios judiciales o fuerzas de seguridad.
- 5) Actuaciones extrajudiciales relacionadas con procesos: Aunque su ámbito principal es el judicial, también puede realizar trámites extrajudiciales, como:
 - Presentar documentación en procedimientos administrativos relacionados.
 - **Gestionar requerimientos notariales** y su posterior aportación al juzgado.
 - Tramitar **gestiones previas o paralelas a litigios**, como la preparación de poderes notariales o requerimientos de pago.
- 6) Trámites relacionados con embargos y cargas: En casos como el planteado en el supuesto práctico:
 - **Cancelar anotaciones preventivas de embargo** en el Registro de la Propiedad, siempre que se aporte la documentación pertinente (certificado del acreedor o acta notarial de pago).
 - **Solicitar la inscripción de resoluciones judiciales**, como el levantamiento de embargos o adjudicaciones.

Para que el procurador pueda realizar todas estas acciones es necesario que al procurador se le confiera un poder, vienen recogidos en el artículo 25 de la Ley de Enjuiciamiento Civil y son

un poder general o un poder especial. El poder general para pleitos faculta al procurador para realizar en nombre de su poderdante, todos los actos procesales comprendidos, de ordinario, en la tramitación de aquéllos. En cambio, se requiere un poder especial para las siguientes acciones³⁶:

- 1) Para la renuncia, la transacción, el desistimiento, el allanamiento, el sometimiento a arbitraje y las manifestaciones que puedan comportar sobreseimiento del proceso por satisfacción extraprocesal o carencia sobrevenida de objeto.
- 2) Para ejercitar las facultades que el poderdante hubiera excluido del poder general, conforme a lo dispuesto en el apartado anterior.
- 3) En todos los demás casos en que así lo exijan las leyes.

Es muy importante tener en cuenta que hay actos que están establecidos por ley que no podrán realizarse mediante procurador y que deberán efectuarse personalmente por los litigantes³⁷.

En el caso que nos compete, el procurador sí que podría encargarse de los trámites necesarios para cancelar la anotación preventiva de embargo, incluyendo la presentación de la documentación en el Registro de la Propiedad y la representación en procedimientos judiciales relacionados, si los hubiera, siempre que tuviese apoderado para realizarlo.

³⁶ Artículo 25 Ley de Enjuiciamiento Civil

³⁷ Artículo 25 de la Ley de Enjuiciamiento Civil

12. Conclusiones

En este supuesto analizamos qué tipo de compraventa sería más beneficiosa para la operación que se nos propone. Analizamos la compraventa indirecta (participaciones sociales) frente a la directa (edificios).

La adquisición indirectamente a través de la adquisición de participaciones sociales de las empresas dueñas de los edificios tiene ciertas ventajas significativas asociadas. En primer lugar, simplifica el proceso para transferir toda la estructura funcional y administrativa junto a los contratos existentes y relaciones laborales sin necesidad de renegociar cada elemento por separado. Además, puede beneficiarse fiscalmente al obtener exenciones como la posible no aplicación del IVA o del Impuesto sobre Transmisión Patrimonial (ITP). Este tipo de transacción también impide la duplicación en la transferencia de propiedades (primero al comprador y luego a otra entidad), lo cual simplifica el procedimiento y disminuye la carga impositiva y los trámites burocráticos registrales. Sin embargo, también tiene sus desventajas, como la posible asunción de los pasivos ocultos de la empresa (fiscales, laborales o contractuales), que deberían cubrirse o salvaguardarse contractualmente.

Por otro lado, la compraventa directa de los edificios implica que el comprador adquiere únicamente los inmuebles y los pasivos asociados que las partes acuerden, sin heredar la estructura societaria, lo que reduce riesgos fiscales y laborales. Además, permite un enfoque más limitado, centrado en los inmuebles, simplificando la operación. Sin embargo, exige una renegociación de contratos y licencias, así como el cumplimiento de mayores formalidades legales para la transmisión de cada bien, lo que puede generar demoras o costos adicionales, además fiscalmente supone un mayor coste, ya que este tipo de operaciones pueden estar sujetas al IVA o AJD.

En la compraventa de participaciones sociales, es esencial incluir representaciones y garantías adicionales para cubrir riesgos específicos de las sociedades. Es necesario asegurarse de que existen unas garantías legales sobre la sociedad, es decir que esta cumple con todas las normativas que le sean de aplicación y que las participaciones que se pretenden transmitir se encuentren libres de cargas y gravámenes, también es necesario que la desde el punto de vista fiscal y laboral, la sociedad se encuentre al día de sus pagos con Hacienda y con la Seguridad Social y que no existan procesos judiciales que supongan un grave perjuicio.

En el caso de los edificios, las protecciones se centran en la titularidad de estos, la ausencia de

cargas o gravámenes, la obtención de licencias urbanísticas, la correcta inscripción en el Registro de la Propiedad, y la entrega de toda la documentación técnica y jurídica de los inmuebles para asegurarse que todo se encuentra en orden y conforme a la legalidad.

Posteriormente, es necesario concretar en cada caso, quién serían las partes vendedoras ya que, aunque la compradora siempre es la misma Grupo Española de Oficinas, la parte vendedora varía. En la compraventa de participaciones sociales, es Metalia Holding, como titular de las participaciones sociales de las sociedades promotoras. En cambio, en el supuesto de compraventa directa de los edificios, las contrapartes son las sociedades promotoras propietarias de los inmuebles (Promotora Deftonia, Toolania y Ninania), mientras que Metalia Holding puede actuar como garante o supervisora de la operación.

En cuanto a la documentación que se considera necesaria revisar para el caso de los dos supuestos planteados

En el supuesto de la compraventa de participaciones sociales, se debe realizar un examen más exhaustivo, es necesario revisar todos los documentos societarios como estatutos, libros de actas, pactos parasociales, poderes notariales, y certificados registrales. Además, se debe analizar la situación financiera, incluyendo balances, cuentas auditadas, contratos de financiación, deudas y pasivos, así como documentación fiscal (declaraciones de impuestos, inspecciones pendientes, etc.) y laboral (contratos de trabajo, convenios aplicables, conflictos laborales). También es imprescindible verificar los activos de las sociedades, sus licencias y los contratos relevantes.

En cambio, en la compraventa directa de los edificios, la revisión se centra en la titularidad registral de los inmuebles, la existencia de cargas, el cumplimiento de normativas urbanísticas, el estado técnico de los edificios y los contratos relacionados con su explotación.

A la hora de definir el precio, para cada uno de los supuestos debido a las circunstancias específicas de la operación, es más conveniente, elegir una forma de establecer el precio que otra. En la compraventa de participaciones sociales, el precio se basa en la valoración global de las sociedades, englobando el valor de los inmuebles, los activos líquidos, los pasivos asumidos y las expectativas de rentabilidad futura. En este caso concreto, es más conveniente utilizar un mecanismo de ajuste del precio basados en cuentas de cierre para reflejar cambios en los valores financieros entre la firma del contrato y el cierre de la operación.

Por lo contrario, en la compraventa de edificios, el precio depende del valor de mercado de los inmuebles, el coste de construcción y las condiciones del mercado inmobiliario. En este supuesto,

es más conveniente utilizar un mecanismo de locked box que determina el precio en función de un balance reciente y evitando ajustes posteriores.

En cuanto a los hitos que deberían establecerse en el contrato, sería conveniente incluir la finalización de las obras de construcción, la obtención de licencias (como la de primera ocupación), la certeza de la ausencia de cargas registrales, y la entrega de la documentación técnica y jurídica. También es conveniente fijar el plazo para la formalización de la escritura de compraventa una vez el comprador haya asegurado que se han cumplidos todos los requisitos.

Previo a la formalización del contrato y para garantizar la legalidad de la construcción, el vendedor debe obtener las licencias necesarias y obligatorias como son la urbanísticas de obra, cédulas de habitabilidad o licencias de primera ocupación, certificados de eficiencia energética, y cualquier otro permiso requerido por normativas locales de la ciudad de Barcelona.

El vendedor puede exigir al comprador garantías como avales bancarios, seguros de caución o depósitos en cuentas escrow, para asegurarse del cumplimiento de sus obligaciones de pago y formalización de la compraventa una vez cumplidas todas sus obligaciones, también es conveniente incluir cláusulas penales que podrán hacerse efectivas en el caso de incumplimiento del contrato.

En caso de incumplimiento del comprador, el vendedor puede reclamar la ejecución forzosa del contrato, resolverlo con indemnización por daños y perjuicios, o hacer efectivas garantías contractuales como avales o cláusulas penales mencionadas previamente. En el caso de incumplimientos graves, puede exigir intereses legales sobre las cantidades adeudadas mientras persista el incumplimiento.

Por lo contrario, el comprador también puede incluir cláusulas de penalización en el contrato en caso de incumplimiento por retrasos en la finalización de las obras o por no comparecencia para formalizar la compraventa. Estas penalizaciones pueden fijarse como pagos proporcionales al retraso o como cláusulas resolutorias si se diese el caso de incumplimientos graves.

En el caso se plantea la posibilidad de que exista ante una de las fincas registrales, una anotación preventiva de embargo. Ante este supuesto, si la anotación todavía se encuentra vigente (no ha caducado tras 4 años), para su cancelación es necesario acreditar la liquidación de la deuda o el consentimiento del acreedor a cancelar dicha anotación. El procedimiento requiere una resolución judicial o administrativa y su inscripción en el Registro de la Propiedad.

En caso de que aun sabiendo que existe una anotación preventiva de embargo vigente, el

comprador decida seguir adelante con la compraventa, la valoración económica de la finca dependerá de la deuda.

Por último, y para concluir, el procurador como especialista en derecho procesal y representante ante los tribunales, tiene capacidad para gestionar trámites judiciales y extrajudiciales vinculados a inscripciones y cancelaciones registrales. Podría presentar ante el Registro de la Propiedad la documentación necesaria para cancelar esta anotación, siempre que disponga de un poder para ello.

13. Bibliografía

Legislación

Real Decreto de 22 de agosto de 1885, por el que se publica el Código de Comercio.

Real Decreto de 24 de julio de 1889, por el que se publica el Código Civil.

Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles

Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital

Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria

Real Decreto Legislativo 2/2025, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores

Ordenanza Reguladora de los Procedimientos de Intervención Municipal en las Obras

Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil

Resolución de 6 de septiembre de 2023, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el VII Convenio colectivo general del sector de la construcción

Jurisprudencia

Sentencia del Tribunal Supremo de 15 de noviembre, número 1993/500006.

Sentencia de la Sala 1ª del TS de 30 de junio de 2000, número 671/2000.

Obras doctrinales

Álvarez Arjona, M.J. y Carrasco Perera, A., Adquisiciones de empresas, Aranzadi, 2019.

Herrera Martínez, A., “El contrato de compraventa de activos” en Sebastián Quelgas, R. (dir.), y Jordano Luna, M. (coord.), Manual de fusiones y adquisiciones de empresas, Wolters Kluwer, Las Rozas, 2016.

Sánchez García, E., “Aspectos jurídicos de la compraventa de empresas”, Harvard Deusto Finanzas y Contabilidad, nº 59, 2004.

Aguayo Escalona, J., Las manifestaciones y garantías en el derecho de contratos español, Thomson Reuters, Pamplona, 2011.

Otros

De Félix, E., Rivera, C., & De Conocimiento E Innovación, A. |. Á. (2023, June 8). La

responsabilidad del vendedor en las compraventas de empresa. Cuatrecasas.
<https://www.cuatrecasas.com/es/spain/mercantil/art/ma-responsabilidad-vendedor-compraventas-empresa>

¿Qué licencia de obras se necesita para hacer una reforma en Barcelona? (2023, June 27). Sincro.
<https://www.bysincro.com/licencia-de-obras-reforma/>

Tramitación telemática de Licencias de Obra | Urbanismo, Transición Ecológica, Servicios Urbanos y Vivienda. (n.d.).
<https://ajuntament.barcelona.cat/ecologiaurbana/es/tramites/tramitacion-telematica-de-licencias-de-obra>

Ingeniería en Barcelona al mejor precio, licencias y obras. (2024, May 30). Licencia de obras Barcelona. Assabentat, menores y mayores. Ingeniería en Barcelona.
<https://ingenieriaenbarcelona.es/service/licencia-de-obras-barcelona-assabentat/>

De Madrid del Colegio de Registradores, D. (n.d.). ACADEMIA-Temas-hipotecario-.
<https://www.registradoresdemadrid.org/academia/temas-hipotecario/Tema-52-Hipotecario-Registros-Anotacion-embargo-secuestro-prohibicion-disponer-Hipotecario-programa-anterior-157>