



**COMILLAS**

**UNIVERSIDAD PONTIFICIA**

**ICAI**

**ICADE**

**CIHS**

# TRABAJO DE FIN DE MÁSTER

Caso práctico especialidad derecho de las relaciones jurídico-privadas

Curso 2024/2025

Alumna: Beatrice Olavarría Montes

Tutor: Carmen Temprano Vázquez

## TABLA DE CONTENIDO

<b>TABLA DE CONTENIDO .....</b>	<b>2</b>
<b>LAS POSIBLES VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA ADQUISICIÓN DIRECTA E INDIRECTA DE PARTICIPACIONES .....</b>	<b>3</b>
1.    PROTECCIONES QUE SE ACONSEJAN PREVER EN EL CONTRATO PRIVADO DE COMPRAVENTA DE PARTICIPACIONES SOCIALES .....	8
<b>DOCUMENTACIÓN NECESARIA .....</b>	<b>10</b>
<b>CONTRAPARTES DE GRUPO ESPAÑOLA DE OFICINAS EN EL CONTRATO PRIVADO DE COMPRAVENTA.....</b>	<b>13</b>
<b>PRECIO DE LA OPERACIÓN .....</b>	<b>14</b>
<b>HITOS DE FINALIZACIÓN Y REQUISITOS DE LA CONTRAPARTE.....</b>	<b>18</b>
1.    HITOS DE LA FINALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN DE LOS EDIFICIOS.....	18
2.    REQUISITOS DE LA CONTRAPARTE .....	20
<b>LICENCIAS.....</b>	<b>22</b>
<b>GARANTÍAS PARA ASEGURAR LA OBLIGACIÓN DE COMPRAVENTA.....</b>	<b>23</b>
<b>REMEDIOS EN CASO DE INCUMPLIMIENTO POR PARTE DE GRUPO ESPAÑOLA DE OFICINAS .....</b>	<b>27</b>
<b>PENALIZACIONES.....</b>	<b>29</b>
1.    NO FINALIZADA LA PROMOCIÓN Y NO COMPARECENCIA .....	29
<b>ANOTACIÓN PREVENTIVA DE EMBARGO.....</b>	<b>31</b>
1.    VALORACIÓN ECONÓMICA DEL PROCESO DE CANCELACIÓN .....	35
<b>PROCURADOR.....</b>	<b>36</b>
<b>CONCLUSIÓN .....</b>	<b>38</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>41</b>

Grupo Española de Oficinas (en adelante “el Cliente”) ha acudido al despacho solicitando asesoramiento jurídico en relación con la compra de un Complejo, constituido por tres edificios: Edificio Deftonia, Edificio Toolania y Edificio Ninania (en adelante, “los Edificios”). Cada edificio está promovido por una sociedad (en adelante, “las Sociedades”) y, con ello, las tres Sociedades se encuentran bajo la titularidad de una sociedad holding, Metalia Holding, S.A (en adelante, “Metalia Holding”). A efectos de comenzar a preparar la documentación legal requerida para la compraventa, el Cliente nos ha planteado las siguientes consultas, distribuidas en epígrafes para mejor análisis:

## Las posibles ventajas e inconvenientes de la adquisición directa e indirecta de participaciones

En primer lugar, se nos ha planteado la realización de un análisis de las ventajas e inconvenientes respecto a la adquisición de participaciones de los Edificios.

Antes de nada, cabe destacar que cuando se pretende adquirir una sociedad, en este caso, las Sociedades o los Edificios, hay que llevar a cabo un proceso exhaustivo de Due Diligence, de manera que la sociedad que va a adquirir pueda confirmar que quedará cubierto frente a cualquier riesgo posterior y que la sociedad que pretende adquirir está al corriente de todos sus pagos y no presenta ninguna contingencia actual.

Con ello, es de importancia realizar un análisis de las ventajas e inconvenientes que implican las dos posibles formas de adquisición de los Edificios, esto es, de forma directa, mediante la venta por cada sociedad del Edificio de su propiedad al Cliente (Grupo Española de Oficinas); o de manera indirecta, mediante la venta por parte de la sociedad Holding de las participaciones de cada una de las tres Sociedades titulares de los Edificios.

Por un lado, si el contrato se realizase por medio de la **adquisición directa**, la principal ventaja sería la disposición de realizar el llamado “*Cherry-picking*”. Esta metodología consiste en que la sociedad que vaya a adquirir, esto es, Grupo Española de Oficinas, disponga de la posibilidad de **seleccionar activos, pasivos o elementos específicos** de la sociedad target u objetivo que son los más atractivos o rentables, dejando de lado aquellos

que son menos deseables o que podrían implicar riesgos. Por tanto, se permite una maximización de valor por el cual se permite al comprador concentrarse en los elementos de la empresa que pueden generar más valor, maximizando así el retorno sobre la inversión. Además, sería ventajoso debido a que el Cliente no heredaría los pasivos existentes en las sociedades tenedoras de los Edificios en el momento de transmitirlos. Es decir, el Cliente podrá reducir riesgos y potenciales costos asociados a la adquisición al evitar pasivos o activos de menor rendimiento ajenos al Edificio adquirido (por ejemplo, embargos o pasivos laborales). En la práctica, es recomendable este tipo de adquisición a sociedades de composición muy grandes.

No obstante, dicha práctica también dispone de algunos inconvenientes. Debido a que se seleccionan los elementos a transmitir, cada uno de los bienes, derechos y obligaciones que la integran deben transmitirse según su propia ley de circulación (esto es, normas o reglas específicas que rigen la transferencia o transmisión de ciertos bienes, derechos u obligaciones), lo que implicaría la necesidad de cumplir con diferentes requisitos para que se produzca la transmisión efectiva de cada uno de los elementos seleccionados. Es decir, el Cliente tendría que documentar la venta de cada activo. Por ejemplo, en el caso de (i) bienes inmuebles, se requiere un contrato privado formalizado, el cual es aconsejable su autorización ante notario público para su inscripción en el registro de la propiedad correspondiente y así ejercer efectos frente a terceros; (ii) acciones o participaciones sociales, puede requerir un acuerdo entre las partes, la notificación a la sociedad, y en algunos casos, la inscripción en un libro de accionistas; (iii) relativo a activos de propiedad intelectual, la cesión de derechos puede implicar contratos específicos (denominados contratos de cesión) y, en ciertos casos, la inscripción en registros oficiales; o (iv) incluso, derechos de crédito, pudiendo ser necesario notificar al deudor y, en algunos casos, formalizar un contrato específico.

Además, al transmitir ciertos activos, también se ceden las situaciones jurídicas que las conllevan, de manera que el nuevo titular, en este caso el Cliente, asumiría la posición del anterior titular, las Sociedades, con todos los derechos y deberes asociados (como sería el caso de una hipoteca). Adentrándonos en temas tributarias, mediante la adquisición de activos y pasivos (directa), una inconveniente relativamente importante para sociedades, tanto para el vendedor como para el comprador, es la pérdida de

beneficios fiscales, denominados como BINs o Bases Imponibles Negativos, y de otro orden como las subvenciones.

Centrado en el comprador, consiste en una inconveniencia debido a que, si Grupo Española de Oficinas adquiere los activos y pasivos directamente, generalmente **no se transfieren las BINs y subvenciones**, ya que estas están vinculadas a la personalidad jurídica de la sociedad original. Esto significa que el comprador no podrá aprovechar esas pérdidas acumuladas para reducir sus propios impuestos en el futuro. No obstante, el comprador podría intentar **renegociar el precio de la transacción** para reflejar la pérdida de dichos beneficios, trasladando parte del impacto al vendedor.

En cuanto a la compraventa directa de los Edificios, debemos tener en cuenta, en primer lugar, el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) que sería de aplicación en lugar del ITP (Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales) al consistir en Edificios de nueva construcción. La tasa general en el distrito 22@ de Barcelona es del 21% (reducido a un 10% si fuera para inmuebles con uso residencial). Además, está sujeto a un Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (AJD), aplicable cuando se formaliza la operación en escritura pública y se inscribe en el Registro de la Propiedad y cuya tasa en Cataluña es del 1,5% del valor escriturado. Adicionalmente, debido a que los Edificios generarán rentas, el Cliente podría estar sujeto al IS (Impuesto de Sociedades) por los ingresos obtenidos; al igual que asumiría el pago del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), consistente en un impuesto anual que varía según el valor catastral de los Edificios. Y finalmente, el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU), esto es, una plusvalía municipal en caso de revalorización del suelo.

Por otro lado, si se decanta por una **adquisición indirecta**, transacción a través de la venta de la totalidad de las acciones o participaciones representativas del capital de las Sociedades por parte de Metalia Holding, existe una mayor simplicidad en cuanto a la transmisión debido a que hay un único título, esto es el “Contrato Privado de Compraventa” y un único modo mediante la entrega de las participaciones de las Sociedades. Es decir, sin necesidad de efectuar múltiples trámites registrales. Todo ello constanding en escritura pública. Además, a diferencia de la adquisición directa de activos

y pasivos, en la indirecta, no hay necesidad de cesión de relaciones jurídicas salvo en algunos casos excepcionales, las cuales se mencionarán más adelante.

En la mayoría de los casos, la compraventa de participaciones sociales está exenta de IVA e ITP, salvo que más del 50% del activo de la sociedad esté compuesto por bienes inmuebles y que el comprador obtenga el control de la sociedad, el cual es el caso y por ello siendo aplicable el IVA como en la compraventa directa. Por otro lado, el Impuesto sobre Sociedades (para las Sociedades adquiridas), por el cual las Sociedades seguirán siendo responsables (estando bajo el control de Grupo Española de Oficinas) de declarar dicho impuesto por sus ingresos y ganancias (como las rentas generadas por los Edificios). De igual manera que en la adquisición directa, se asumiría el pago del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), consistente en un impuesto anual que varía según el valor catastral de los Edificio. Y finalmente, el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU), esto es, una plusvalía municipal al haber un cambio indirecto en la titularidad.

Ahora bien, al igual que en la adquisición directa, existen ciertos inconvenientes con la adquisición indirecta de participaciones. Debido a que se realiza una transmisión íntegra de acciones o participaciones respecto de las Sociedades, no solo se adquirirán los activos atractivos o rentables, sino que se heredarán todas las deudas existentes y todo aquello que se pueda arrastrar mediante la transmisión. Además, en este tipo de contrato de adquisiciones, existen las llamadas “Cláusula de cambio de control”, que implica cualquier situación en la cual se altera la titularidad o control mayoritario de la empresa, permitiendo la posible cancelación del contrato cuando se produzca la circunstancia establecida como “cambio de control” en el contrato.

Por tanto, una cláusula de cambio de control en una compraventa indirecta puede tener un impacto significativo en la operación porque establece que, si se modifica el control de la sociedad, ciertos acuerdos previamente establecidos podrían activarse, alterarse o incluso rescindirse. Esta cláusula protege a terceros que tengan relaciones estratégicas con las Sociedades, asegurando que un nuevo propietario, en este caso el Cliente, no modifique las condiciones de riesgo o incumpla compromisos previamente pactados. Desde el punto de vista financiero, las instituciones que hayan otorgado préstamos o líneas de crédito a las Sociedades suelen exigir estas cláusulas, de manera que, si se produce un cambio de control, los financiadores pueden activar el vencimiento anticipado

de la deuda o renegociar las condiciones del préstamo. Esta medida les permite evaluar el nuevo perfil de riesgo de las Sociedades bajo la gestión del comprador. Además, proveedores y clientes estratégicos pueden incluir este tipo de cláusulas en contratos comerciales clave. Por ejemplo, un proveedor exclusivo puede exigir renegociar o cancelar el contrato si considera que el cambio de control afecta la capacidad de la empresa para cumplir con los acuerdos.

Para Grupo Española de Oficinas, la existencia de estas cláusulas requiere una evaluación detallada durante la etapa de due diligence. Por lo que, será necesario identificar los contratos afectados y, en muchos casos, obtener consentimientos previos de las contrapartes o negociar nuevas condiciones antes de completar la transacción. Esto puede añadir complejidad y costos al proceso de adquisición, lo que debe considerarse al valorar la viabilidad de la operación.

Debe tenerse en cuenta que, en relación con el cambio de control, cuando se realiza este tipo de adquisición, se podrá transmitir el 100%, dictaminando un claro cambio de control en la titularidad de las Sociedades Target; o en cambio, se podrá transmitir por un porcentaje inferior a 100%, por el que se habrá de determinar si dicho porcentaje establece un control claro sobre el Target o si no se llega al umbral establecido y, con ello, la no adquisición de control.

Asimismo, debido a que todos los contratos se basan en el principio de libertad de pactos, existen excepciones a este principio respecto de las limitaciones de Seguridad Social y Laborales, existe la obligación de subrogación en las obligaciones (entre ellas, el pago de sueldos) del anterior titular, esto es, los Edificios, frente a la Tesorería General de la Seguridad Social; (ii) en cuanto a la Agencia Tributaria, existirá una responsabilidad solidaria junto con el anterior titular (los Edificios) de los activos pero solo de aquellos con voluntad autónoma, no relativos a todos los activos, ante las Agencias Estatal, Autonómica y Local de Administración Tributaria; (iii) en materia de Seguros, el artículo 34 de la Ley de Contrato de Seguros<sup>1</sup> dispone que “*el adquirente (Grupo Española de Oficinas) se subroga en el momento de la enajenación en los derechos y obligaciones que correspondían en el contrato de seguro al anterior titular (los Edificios)*”; finalmente (iv) una última excepción en relación al Medioambiente, por el cual se adjudica una

---

<sup>1</sup> [Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro](#)

responsabilidad subsidiaria, según dicta el artículo 13.2 de la Ley de Responsabilidad Medioambiental<sup>2</sup>.

Ahora bien, se ha de recalcar que el impacto económico de dichas responsabilidades se podrá minimizar solicitando un certificado ante las distintas administraciones en el que aparezcan identificados todos los pasivos de esa concreta unidad económica autónoma, al igual que las deudas que arrastre frente a la Tesorería General de Seguridad Social, con el fin de conocer posibles contingencias fiscales o laborales y realizar una valoración económica de estas. Sin embargo, se tarda tres meses para emitir los certificados, por tanto, en el caso de que dichas administraciones no contesten a la solicitud, cabe la posibilidad de escudarse frente a posibles reclamaciones alegando la inexistencia de pasivos. No obstante, es importante que la comprobación mediante el proceso de due diligence para tener en cuenta estas contingencias u, incluso, otras de las que no se tenga conocimiento.

## 1. Protecciones que se aconsejan prever en el Contrato Privado de Compraventa de participaciones sociales

Como hemos mencionado más arriba, en una adquisición de participaciones sociales, el comprador está adquiriendo la totalidad de la propiedad de una sociedad y, con ello, todas sus obligaciones y derechos, tanto visibles como ocultos, incluidos pasivos contingentes y responsabilidades no registradas en los libros. Por el contrario, en una adquisición de activos y pasivos, el comprador selecciona únicamente ciertos activos y pasivos específicos, y en general no asume responsabilidades no expresamente incluidas en el contrato. Esto genera una serie de diferencias clave en cuanto a las protecciones que deberían incluirse en cada tipo de contrato.

Centrándonos en las protecciones relativas al Contrato Privado de Compraventa de participaciones sociales (indirecta), sería recomendable incluir como primera protección la denominada “Declaraciones y garantías del vendedor” (conocido comúnmente con su

---

<sup>2</sup> [Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental](#). “Serán responsables subsidiarios de los deberes impuestos en esta ley y, en particular, de las obligaciones pecuniarias correspondientes, los siguientes sujetos: c) Los que sucedan por cualquier concepto al responsable en la titularidad o en el ejercicio de la actividad causante del daño, con los límites y las excepciones previstos en el artículo 42.1.c) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre”

denominación inglesa: “*Representations and Warranties*”). Esta protección consiste en que el vendedor, en este caso Metalia Holding como titular de las tres Sociedades, pone de manifiesto al comprador, esto es, a Grupo Española de Oficinas, una serie de circunstancias sobre las Sociedades enajenadas o su entorno y garantiza la veracidad de las mismas. Por medio de las declaraciones y garantías del vendedor, se procura extender y regular el ámbito de responsabilidad del vendedor (Metalia Holding) y, a su vez, se prevé que Metalia Holding indemnizará a Grupo Española de Oficinas en los términos que sean previstos por los posibles daños y perjuicios derivados de una falsedad, incorrección u omisión.

Por otra parte, cabría como protección los denominados “Pactos indemnizatorios expresos” (“*Specific indemnities*” en inglés) por el cual, aplicado al caso analizado, el Cliente (Grupo Española de Oficinas) incluiría en el contrato que, en el caso de que se le generase al Cliente directamente o a las Sociedades que se tratan de adquirir un daño, el vendedor, esto es, Metalia Holding, se verá obligado a indemnizar por lo ocurrido; incluso en el caso de que la contingencia sea corregida posteriormente por el comprador (Grupo Española de Oficinas).

En cambio, en una adquisición de activos y pasivos, las declaraciones y garantías suelen limitarse a los activos y pasivos específicos que se están comprando. Y en el caso de los pactos indemnizatorios, esta protección es menos necesaria, ya que el comprador no adquiere la totalidad de los activos y pasivos de la sociedad, sino solo los activos y pasivos seleccionados. Por tanto, estas protecciones no serían tan relevantes en un contrato de compraventa directa.

En todo caso, las declaraciones y garantías permiten eliminar casi al completo el riesgo de la existencia de un vicio oculto y, con ello, un supuesto de incumplimiento del contrato. Por lo tanto, el mecanismo de declaraciones y garantías es aconsejable, ya que trata de completar, o incluso suplir, el régimen de saneamiento por vicios ocultos. Además, en casos de haberse realizado una Due Diligence poco efectiva, estas declaraciones y garantías permiten mitigar posibles riesgos inadvertidos.

Cabe destacar, como advertencia relevante en el proceso de una adquisición, que Metalia Holding, como vendedor, ponga a disposición de un “*disclosure letter*” (carta de

divulgación) por el cual el vendedor manifiesta todo lo relativo al bien objeto de venta, esto es, las Sociedades, eximiéndose así de toda responsabilidad relacionada con dicha información que pudiera ser perjudicial en un futuro al comprador, Grupo Española de Oficinas. Por tanto, al recibir y revisar el disclosure letter, el comprador asume ciertas responsabilidades y riesgos, y puede verse afectado de varias maneras, entre otras: (i) queda informado sobre los riesgos, pasivos o problemas legales que podrían existir en el negocio o activo que está adquiriendo, como deudas ocultas, disputas legales, cuestiones regulatorias, problemas fiscales o laborales, entre otros; (ii) se minimiza la responsabilidad al vendedor, de manera que el comprador no podrá reclamar posteriormente por contingencias relacionadas con la información facilitada, ya que la conocía y aceptó. No obstante, el disclosure letter también puede afectar las garantías ofrecidas por el vendedor, porque el comprador dispondrá de información que le ayudará a decidir si continúa con el proceso de compra, el precio de esta o la exigencia de garantías adicionales.

## Documentación necesaria

El proceso de **Due Diligence** es una investigación detallada que se realiza antes de una venta o adquisición para que el comprador pueda evaluar todos los aspectos relevantes del negocio o activo. El comprador, con la ayuda de asesores, revisa documentos clave como estados financieros, contratos, información fiscal, litigios y otros datos importantes para identificar riesgos, pasivos ocultos o problemas legales.

El objetivo es verificar la veracidad de la información proporcionada por el vendedor y asegurarse de que no haya sorpresas que afecten la transacción. Si se encuentran problemas, el comprador puede renegociar los términos o incluso abandonar la compra. Incluso en algunos casos, el vendedor proporciona una carta de divulgación (“*disclosure letter*”) que detalla información específica sobre la empresa o activo objeto de venta, como se ha mencionado anteriormente. En resumen, el proceso de due diligence ayuda al comprador a tomar decisiones informadas y mitigar riesgos antes de la compra.

Como en todo proceso de due diligence, se comienza realizando una lista de solicitud de documentación e información (“Information request list” o IRL, siglas en inglés) por

el cual se solicita toda aquella información de carácter necesario. La complejidad de cualquier actividad empresarial implica que afecte a diversos ámbitos del Derecho. De ahí que cualquier cuestionario o IRL contemple varias áreas de práctica jurídica (societario, contractual, laboral, fiscal, administrativo, regulatorio, procesal, propiedad intelectual e industrial, medioambiental, competencia, seguros, inmuebles, urbanismo, etc.)<sup>3</sup> relativas a la sociedad Target, esto es, las Sociedades o los Edificios dependiendo del tipo de adquisición. Por medio de esta IRL se habrá de revisar y analizar esta documentación necesaria para poder tomar una decisión adecuada respecto al Contrato Privado de Compraventa.

En relación con la documentación requerida para llevar a cabo la compraventa indirecta de los Edificios mediante la compra de las participaciones de las Sociedades, habrá que tenerse en cuenta el hecho de que dicha adquisición consiste en la compra de participaciones sociales y no de activos selectivos de los Edificios. No obstante, será útil conocer aquella información relativa a los Edificios para llevar a cabo un adecuado y detallado proceso de due diligence. La compraventa implicará la revisión de una serie de documentos específicos relacionados con la estructura societaria y los derechos de los socios: (i) escritura de constitución y estatutos sociales; (ii) actas de juntas y reuniones del consejo de administración; (iii) registros de accionistas o socio y/o certificados de titularidad real de las participaciones; (iv) contratos de socios o acuerdos de accionistas que revelan los derechos y obligaciones especiales de los socios, como cláusulas de arrastre; (v) acuerdos de financiación e inversiones (i.e. préstamos); (vi) reglamentos internos o acuerdos operativos; (vii) posibles pactos de no competencia o exclusividad; entre otros. Todo ello siendo necesario para maximizar el conocimiento económico y legal previo de la sociedad Target y el grupo del que forma parte, así como del mercado al que pertenezca para delimitar correctamente el contenido de la lista. Es decir, es de alta importancia prestar una atención muy cuidadosa a la documentación solicitada.

- 1) En primer lugar, convendría revisar el libro de actas y las cuentas anuales, siendo estas últimas públicas al estar depositadas en el Registro Mercantil, con objeto de verificar la situación legal y financiera actual de dichas Sociedades, al igual que el libro de registro de socios para tener conocimiento de la numeración de las

---

<sup>3</sup> Tomás José Acosta Álvarez, Abogado. Uría Menéndez Abogados, S.L.P. (2018) [\*Manual de fusiones y adquisiciones de empresas: La due diligence legal previa a la adquisición de empresa \(3.ª ed.\). LA LEY.\*](#)

participaciones y sus posibles traspasos de titularidad. Con ello, será recomendable disponer del acta de titularidad real. Conviene tener en cuenta que algunas cuentas anuales no se encontrarán publicadas al estar todavía pendientes en depósito o no encontrarse aprobadas. Además de estas cuentas, sería necesario solicitar directamente al vendedor otros documentos no públicos como los balances de situación actuales, entre otros.

- 2) En segundo lugar, todos aquellos contratos laborales, de arrendamiento y de servicios vigentes de las que dispongan las Sociedades a fin de conocer la situación actual de éstas y su consecuente transmisión de situación jurídica, si dichos contratos regulan cláusulas de cesión de posición.
- 3) En tercer lugar, solicitar certificación a las diferentes agencias con el fin de confirmar que las Sociedades, objeto de adquisición, están al corriente de las obligaciones tributarias, como se ha hecho mención más arriba con respecto a la limitación de responsabilidad frente a obligaciones tributarias ante las Agencias Estatal, Autonómica y Local de Administración Tributaria.
- 4) Además, habrá que estar al corriente de verificar si la adquisición indirecta conlleva además el traspaso de Derechos de Propiedad Intelectual como marcas, patentes, dominios, licencias de uso de software, entre otros. Por lo que habrá que comprobar que dicha documentación se encuentra registrada, en vigor y con disponibilidad de cesión, mediante la búsqueda en las bases de datos oficiales y los Registros Públicos (de Marcas, de Patentes, etc.). No obstante, esta verificación de Propiedad Intelectual también es requerida en la adquisición directa debido a que las patentes conforman parte de la lista de activos puestos a disposición de la compraventa.
- 5) Finalmente, se podrá requerir cualquier documento sobre pasivos y litigios potenciales a fin de identificar posibles riesgos ocultos al igual que prever determinadas contingencias legales de manera que el comprador, Grupo Española de Oficinas, pueda evaluar la probabilidad de que esos litigios se conviertan en pérdidas efectivas. Es decir, los pasivos, como aquellas deudas no pagadas, obligaciones fiscales pendientes, indemnizaciones laborales, entre otros, y los

litigios en curso o potenciales pueden influir directamente en la valoración de la adquisición; resultando en la recomendación legal de ajustar el precio de compra para reflejar estos riesgos.

En cambio, en una compraventa directa de los edificios, la revisión de documentación necesaria sería más sencilla, limitándose a la situación registral del inmueble (los títulos de propiedad) y registros de propiedad de activos, aquellos contratos vigentes con proveedores, clientes, arrendamientos, entre otros, al igual que los certificados de cargas y permisos y/o licencias de construcción y urbanísticos específicos. De la misma manera que en la adquisición indirecta, también será requerida aquella documentación relativa a litigios y contingencias y toda documentación fiscal correspondiente.

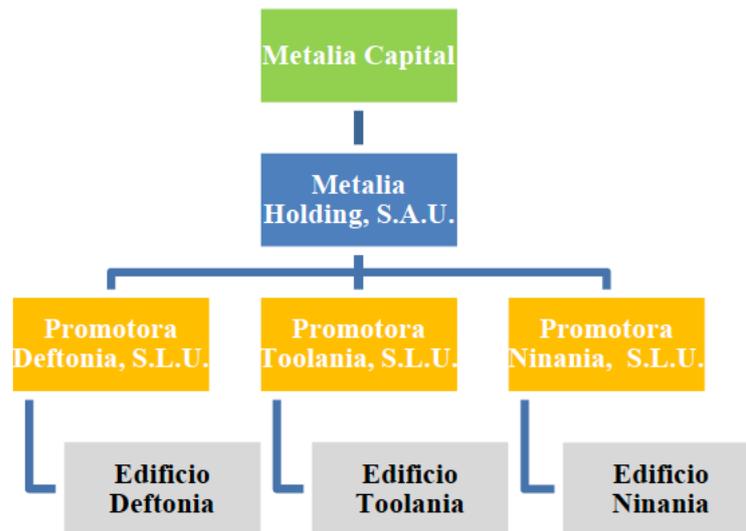
## Contrapartes de Grupo Española de Oficinas en el Contrato Privado de Compraventa

Como en toda Compraventa<sup>4</sup>, han de existir dos partes para la creación de obligaciones mediante el consentimiento bilateral: (i) el comprador, en este caso, el Cliente, y (ii) el vendedor. Este último, relacionado con el caso presentado por Grupo Española de Oficinas, puede variar en función del tipo de adquisición por el que se decante el Cliente.

Por un lado, si se opta por una adquisición indirecta de los Edificios mediante la compraventa de las participaciones sociales, la contraparte principal es la titular de dichas participaciones que, de manera indirecta, transfiere el control de las participaciones de una empresa. Por tanto, aplicado al caso, la contraparte o vendedor sería la matriz del Grupo, esto es, Metalia Holding, S.A., puesto que es la titular del total (100%) de las participaciones de las sociedades promotoras; las cuales, a su vez tendrán el control absoluto de sus respectivos Edificios, como se puede verificar a continuación con el diagrama de la estructura organizativa del Grupo:

---

<sup>4</sup> [Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil](#), Artículo 1445. “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.”



Por otro lado, si Grupo Española de Oficinas decide optar por una adquisición directa de los Edificios, la contraparte es la entidad que está vendiendo o transfiriendo sus activos y pasivos que hayan sido seleccionados previamente por la parte compradora a esta misma. Por tanto, aplicado al caso, la parte vendedora serán las Sociedades promotoras individuales (Promotora Deftonia, S.L.U., Promotora Toolania, S.L.U., y Promotora Ninania, S.L.U.), debido a que cada sociedad es propietaria, es decir, ostenta el control de un Edificio específico (Edificio Deftonia, Edificio Toolania y Edificio Ninania). Además, se ha de recalcar que cada edificio integrante del Complejo será construido sobre una finca registral independiente del resto, dando a entender que cada uno dispone de cierta independencia, no solo societaria, sino inmobiliaria.

## Precio de la operación

Uno de los elementos esenciales de una compraventa es el precio. El principio que rige aquí es la libertad de pacto. Por medio del acuerdo de intenciones, se ha establecido un precio total del Complejo (los tres edificios de oficinas) de 180.000.000 € (Ciento ochenta millones de euros). Es decir, un total de 60.000.000 € (Sesenta millones de euros) por cada Edificio del Complejo. Por ello, al resultar ser una cantidad tan importante, es determinante establecer la “definición” del precio.

El precio se puede establecer de varias maneras: al contado, aplazado, precio fijo o mediante ajuste de precio. Tras la interpretación de lo establecido en el acuerdo de intenciones nos centraremos en las dos últimas opciones.

Un precio fijo, también llamado como mecanismo **“Locked Box” o “Caja Cerrada”**, consiste en que el precio de compra se encuentra ya fijado en una fecha anterior al cierre de la transacción. En esta fecha, se establece un balance o estados financieros de referencia que sirve para determinar el valor de la empresa. Una vez acordado el precio, se "cierra la caja", lo que significa que no se permiten ajustes posteriores al precio de compra debido a movimientos financieros después de esa fecha. Es decir, se trataría de un precio alzado, normalmente utilizado en contratos por edificios, por el que no se conceden modificaciones a un ‘cuerpo cierto’.

Mediante este mecanismo se evitan ajustes posteriores al precio y se mantiene una protección contra fugas de valor o los denominados “leakages” desde la fecha de Locked Box hasta el cierre de la transacción.

Por tanto, se da certeza a las partes del precio en la fecha de firma y se evitan las complejidades, costes y posibles retrasos asociados con los conocidos “completion accounts” o ajustes de precios. Asimismo, dicho mecanismo se configura por su rapidez y sencillez en el cierre, eliminando los procesos de revisión financiera tras el mismo.

Ahora bien, como siempre, existen algunos inconvenientes. Entre ellos, una vez establecido la fecha de referencia, el comprador, el Cliente, asumirá el riesgo económico de la Target. Por lo que conlleva un riesgo para el comprador si la empresa cambia financieramente. Es decir, Grupo Española de Oficinas asumiría el riesgo del negocio, al igual que los beneficios y pérdidas, desde la fecha del Locked Box, pero sin controlar de manera efectiva el negocio hasta el cierre. En consecuencia, con este mecanismo se habrá de soportar la necesidad de una auditoría exhaustiva antes de la fecha de Locked Box.

Además, hay que estar atentos a los llamados “permitted leakages”, esto es, las extracciones de valor pre-acordadas. Estos leakages consisten en aquellos pagos, gastos o transferencias de valor que se permiten durante el período entre la firma del acuerdo de compraventa y el cierre de la transacción, conocido como el "periodo interino" (“interim

period” en inglés), que normalmente estarían prohibidos o restringidos bajo los términos del contrato. No obstante, desde el punto de vista del comprador, los permitted leakages serían aceptables en determinadas situaciones: (i) sea haya acordado “up-front”, es decir, que se haya pactado previamente dicha posibilidad; (ii) sea cuantificado o cuantificable, en cuanto que se trate de valores determinados o con posibilidad de determinarlos; entre otros.

Por otro lado, mediante el mecanismo de **ajuste de precio o “Completion Account”**, se trata de ajustar el precio final con base en los estados financieros de la empresa en el momento de cierre de la transacción. Este mecanismo es especialmente útil cuando existen variables financieras que pueden cambiar significativamente entre el acuerdo inicial y el cierre de la operación. Por tanto, existirá un precio inicial ajustado con el balance de referencia con el cual se firmará el contrato determinando que llegado al momento de cierre se vuelva a ajustar el precio conforme al balance de cierre, la posición actual en el momento de transferir. Entre un balance y otro, se localiza el llamado periodo interino por el cual el vendedor, que en este caso podrá ser tanto Metalia Holding como las propias Sociedades, aunque haya vendido, sigue manteniendo el control sobre la Target.

Por ello, con este mecanismo de ajuste de precio, siempre es recomendable regular mediante parámetros de referencia o con condiciones suspensivas. Por medio de estas últimas, se condiciona la exigibilidad de las obligaciones creadas por el contrato y la adquisición de derechos; es decir, se trata de una forma de limitar la forma de actuar del vendedor durante este periodo interino y evitar la creación de perjuicios.

Por tanto, este sistema produce una menor certeza del precio final, para el vendedor, a causa de un posible riesgo de “price chipping”, esto es, el **intento del comprador de reducir el precio de compra** de las Sociedades o Edificios, basándose en argumentos como los resultados de la **diligencia debida** (due diligence), problemas no anticipados, cambios en las condiciones del mercado o detalles contractuales que no fueron originalmente previstos.

No obstante, al igual que en el otro supuesto, dicho mecanismo también dispone de inconvenientes. La existencia de un riesgo de renegociación del precio basada en los

completion accounts o el hecho de que la parte que prepare las cuentas, normalmente la contraparte, dispone de la ventaja del ‘primer movimiento’. Además, el proceso de ajuste puede resultar ser largo y costoso. Asimismo, cabe la posibilidad de que ocurra una manipulación contable y operativa.

Aplicando estas definiciones al caso presentado y teniendo en cuenta la perspectiva del Cliente como comprador, ocurriría lo siguiente. Respecto a la adquisición indirecta de los Edificios mediante la compra de las participaciones sociales de las sociedades, destacaría el mecanismo Locked Box debido a que fija determinada certeza en el precio final, esto es, desde la fecha de referencia, el precio no se ajusta, lo que significa que el comprador, Grupo Española de Oficinas, tendrá una visión clara del monto total de la transacción desde el principio. Por tanto, habría poco riesgo de variación significativa en los valores entre la fecha de Locked Box y el cierre.

No obstante, siempre conviene tener en mente la posibilidad que aparezcan determinadas contingencias laborales o fiscales, o incluso, deudas ocultas respecto a las Sociedades. A modo de muestreo, respecto a las contingencias laborales pueden incluir (i) demandas de empleados, (ii) reclamos por salarios no pagados, (iii) contribuciones sociales atrasadas o pasivos por incumplimientos de derechos laborales. Dichas situaciones no siempre resultan ser evidentes durante el proceso de due diligence, especialmente si no han sido declaradas (mediante el disclosure letter) o no están formalmente registradas. Por otro lado, respecto a las posibles contingencias fiscales para tener en cuenta, pueden incluir (i) impuestos no declarados, (ii) inspecciones tributarias en curso o (iii) sanciones por incumplimientos fiscales. Estas contingencias pueden no estar completamente identificadas al momento de la firma. Por tanto, a causa de estas contingencias, en determinadas ocasiones, o incluso, en la mayoría de los casos, se recomendaría optar por el ajuste de precio para mitigar el impacto de posibles sorpresas negativas que puedan surgir después de la compra. Inclusive por medio del ajuste mediante la retención de una parte del precio (“*escrow*”), esto es, porción del precio se retiene en una cuenta de garantía y solo se libera si no se presentan contingencias dentro de un período definido.

Por otro lado, respecto a la adquisición directa de los Edificios, destacaría el mecanismo de ajuste de precio a causa de la existencia de activos o pasivos con alta

volatilidad, como la existencia de posibles deudas respecto al inmueble, que podrían cambiar significativamente entre la firma del contrato y el cierre.

En consecuencia, para el comprador, generalmente en la práctica, el mecanismo de ajuste de precio (Completion Accounts) suele ofrecer mayor seguridad si existen riesgos de fluctuación financiera o incertidumbres. Sin embargo, si la empresa tiene una contabilidad confiable y la situación financiera es estable, el mecanismo Locked Box puede ser una opción más conveniente, dado que reduce las fricciones post-cierre y da certeza sobre el precio final desde el inicio.

Por tanto, en una compraventa, la recomendación dependerá de la confianza en los estados financieros y de la estabilidad de los activos. Si la situación financiera es predecible y fiable, el Locked Box ofrece simplicidad y seguridad. Pero si hay riesgos de variación, el ajuste de precio mediante Completion Accounts ofrece una protección adicional que puede ser crucial para el comprador.

## Hitos de finalización y requisitos de la contraparte

### 1. Hitos de la finalización de la promoción de los Edificios

La finalización de la construcción de los Edificios constituye un proceso crítico que exige el cumplimiento riguroso de una serie de hitos clave para garantizar que el inmueble se encuentre en condiciones óptimas y conforme a lo estipulado en los acuerdos contractuales. Dichos hitos están directamente relacionados con la acreditación de las etapas fundamentales del proceso constructivo, en el que el vendedor debe demostrar, en primera instancia, que el edificio está completamente terminado en todos sus aspectos, tanto estructurales como funcionales. Por tanto, esto incluirá (i) la entrega formal del edificio al comprador, (ii) su recepción en los términos acordados y (iii) la liquidación total de la obra, lo que implica que se habrán cumplido todas las obligaciones contractuales derivadas de la construcción.

Además, es indispensable que los Edificios construidos se ajusten estrictamente al proyecto que sirvió de base para la negociación, el cual deberá haberse anexado como

parte integral del contrato. Este proyecto no solo detalla las características técnicas y de diseño del inmueble, sino que también sirve como estándar de referencia para garantizar que el comprador, ya sea que adquiera los Edificios de manera directa o indirecta, reciba exactamente lo que se le prometió. Por ello, la conformidad con el proyecto garantiza que no haya desviaciones en aspectos esenciales del inmueble que puedan generar disputas posteriores o afectar a su funcionalidad y valor.

Cuando se fija una fecha de cierre para la operación, este momento adquiere una gran relevancia, ya que marca el punto en el que deben cumplimentarse y formalizarse todas las obligaciones relacionadas con la entrega y recepción del edificio. Para que este proceso sea eficiente y transparente, es crucial incluir una **cláusula específica en el contrato** que enumere con detalle todos los documentos que deben entregarse en esa fecha. Estos pueden incluir, entre otros:

(i) el certificado de finalización de la obra, como instrumento oficial que acredita que la construcción ha concluido de manera satisfactoria conforme a las normas técnicas, de seguridad y urbanísticas aplicables;

(ii) los permisos y licencias correspondientes concedidos por parte del Ayuntamiento de Barcelona, entre otros, la licencia de construcción, los permisos de uso de suelo y, en caso de que aplique, las autorizaciones especiales relacionadas con instalaciones específicas, como ascensores, sistemas eléctricos de alta capacidad o mecanismos contra incendios;

(iii) los planos finales del proyecto, a menudo denominados "**as-built**", reflejan cualquier modificación o ajuste realizado durante el proceso constructivo respecto al diseño original, y resultará útil al Cliente para el mantenimiento (mediante manuales de mantenimiento de las instalaciones de los Edificios), futuras remodelaciones o ampliaciones, incluso para verificar que la construcción se haya realizado conforme a lo pactado;

(iv) los Edificios estén formalmente inscritas en el Registro de la Propiedad y dadas de alta en el Catastro con las características finales; y

(v) cualquier otra documentación que respalde el cumplimiento de los términos pactados, entre ellos, certificados de calidad de los materiales utilizados, las garantías de los sistemas instalados (como sistemas eléctricos, hidráulicos o de climatización), las actas de recepción provisional o definitiva de la obra, y, en algunos casos, estudios técnicos relacionados, como informes de impacto ambiental. También podría exigirse la entrega de documentos relacionados con el cumplimiento de normativas específicas, como certificados energéticos o de eficiencia ambiental.

Finalmente, en la fecha de cierre, es imprescindible que se entreguen puntualmente todos los documentos enumerados. Este paso garantiza que la transacción se pueda concluir con certeza y seguridad jurídica, evitando malentendidos o incumplimientos por parte de ninguna de las dos partes. De esta manera, la entrega de los documentos no solo cumple una formalidad, sino que también constituye una garantía tangible de que el edificio cumple con las condiciones establecidas en el contrato y con las expectativas del comprador.

## 2. Requisitos de la contraparte

Además de la finalización de la promoción, el comprador debería exigir ciertos requisitos adicionales. Es fundamental garantizar que las fincas están libres de cargas y gravámenes, para lo cual el vendedor debe presentar certificaciones negativas actualizadas del Registro de la Propiedad. Es decir, el vendedor debe acreditar la liquidación de cualquier deuda pendiente que afecte a las fincas, como hipotecas, anotaciones preventivas de embargo o gravámenes.

También será necesaria requerir al vendedor la entrega de toda aquella documentación técnica y administrativa relacionada con los edificios, como proyectos ejecutivos, manuales de mantenimiento y licencias obtenidas. De igual forma, el vendedor deberá proporcionar el seguro decenal obligatorio que cubre defectos estructurales durante los diez años posteriores a la construcción (con posibilidad de existir otros seguros suscritos de uno o tres años para cubrir otros vicios o defectos). Es importante destacar que, si bien este seguro es obligatorio por la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la

Edificación<sup>5</sup>, su entrega debe quedar claramente **estipulada** en el contrato de compraventa, para que el comprador pueda hacer uso de él en caso de que sea necesario

Otro aspecto esencial, y de posible requerimiento al vendedor, será el cumplimiento de las normativas vigentes en materia de sostenibilidad y eficiencia energética, lo cual deberá acreditarse mediante la entrega de los correspondientes certificados. Además, cualquier disputa judicial o administrativa que pueda afectar a las fincas o edificios debe estar resuelta antes del otorgamiento de la escritura.

Igualmente, se habrán de liquidar todos los tributos relacionados con la construcción, como el ICIO (Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras) por el cual consiste en un tributo municipal que se aplica a las obras de construcción que se realicen en el territorio de un municipio, en este caso, en el distrito 22@ de Barcelona, y será liquidada durante el proceso de edificación.

El Contrato Privado de Compraventa debe incorporar disposiciones claras que condicionen la transmisión a la verificación del cumplimiento de los hitos mencionados y los requisitos adicionales. Para ello, podría contemplarse la intervención de un perito o auditor independiente que certifique el cumplimiento de todas las condiciones. Asimismo, se deberá establecer un plazo razonable para subsanar cualquier incumplimiento parcial, antes de proceder a la opción de resolución del contrato. Por último, resulta conveniente incluir penalizaciones económicas que se aplicarían al vendedor en caso de no cumplir con los hitos o requisitos dentro de los plazos acordados, para garantizar una operación sólida y proteger los intereses del comprador. Esto último se tratará con mayor detalle más adelante.

---

<sup>5</sup> [Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación](#). Artículo 19. **Garantías por daños materiales ocasionados por vicios y defectos de la construcción.** “El régimen de garantías exigibles para las obras de edificación comprendidas en el artículo 2 de esta Ley se hará efectivo de acuerdo con la obligatoriedad que se establezca en aplicación de la disposición adicional segunda, teniendo como referente a las siguientes garantías: (...) c) Seguro de daños materiales, seguro de caución o garantía financiera, para garantizar, **durante diez años**, el resarcimiento de los daños materiales causados en el edificio por vicios o defectos que tengan su origen o afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales, y que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio.”

**Disposición adicional segunda. Obligatoriedad de las garantías por daños materiales ocasionados por vicios y defectos en la construcción.** “Dos. Mediante Real Decreto podrá establecerse la obligatoriedad de suscribir las garantías previstas en los apartados 1.a) y 1.b) del citado artículo 19, para edificios cuyo destino principal sea el de vivienda. Asimismo, mediante Real Decreto podrá establecerse la obligatoriedad de suscribir cualquiera de las garantías previstas en el artículo 19, para edificios destinados a cualquier uso distinto del de vivienda.”

## Licencias

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Urbanismo (en concreto, de Cataluña), con carácter previo al comienzo de la edificación, es necesario que la finca esté completamente urbanizada<sup>6</sup>, por lo que, deberá realizarse una comprobación de la situación urbanística de cada finca (Edificio) mediante el análisis de los usos permitidos, la edificabilidad, las características de la construcción y los procesos urbanísticos en curso. Debido a que nos encontramos ante la promoción de construcción del Complejo (los tres Edificios), mediante una correcta y detallada due diligence, se podrá verificar que la situación urbanística está en orden.

Una vez comprobada dicha situación urbanística, entra en juego el análisis de las licencias que habrá de disponer la parte vendedora a fin de poder llevar a cabo la construcción. Por ello, en primer lugar, como en toda construcción, habrá de constar una **licencia de obras**, otorgada a la parte vendedora, ya que es esta la que está promoviendo la construcción de los Edificios. Dicha licencia se habrá tenido que haber solicitado al ayuntamiento correspondiente, en este caso, al Ayuntamiento de Barcelona (Distrito 22@)<sup>7</sup> tras la presentación de proyecto por el arquitecto o ingeniero. El Ayuntamiento, a continuación, procederá a otorgar la licencia, una vez obtenido un informe técnico favorable del proyecto por parte del ayuntamiento.

No obstante, si durante el proceso de construcción hay necesidad de realizar modificaciones al proyecto, estas se habrán de solicitar al ayuntamiento mediante la llamada solicitud de modificación de licencia.

Una vez finalizada la edificación, el ayuntamiento inspeccionará los edificios Target y verificará si la obra se ha ejecutado conforme al proyecto presentado. De ser así, presentado el certificado final de obra, se emitirá la **licencia de primera ocupación**, por el cual se certifica que la edificación es apta para el uso que se le hubiera otorgado, en

---

<sup>6</sup> [Decreto Legislativo 1/2010, de 3 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de urbanismo](#) (Cataluña). Artículo 187. Actos sujetos a licencia urbanística. “1. Están sujetos a licencia urbanística previa, con las excepciones establecidas por el artículo 187 ter, los siguientes actos: (...) c) La construcción de edificios de nueva planta y la intervención en los edificios ya existentes que, de acuerdo con la legislación sobre ordenación de la edificación, requieren la elaboración de un proyecto técnico y la demolición total o parcial.”

<sup>7</sup> La normativa que regula las licencias de obras en la ciudad de Barcelona es principalmente el [Plan General Metropolitano \(PGM\)](#) y la [Ordenanza Metropolitana de Edificación](#). Concretamente, el [Plan Especial Urbanístico del 22@ \(PEU-22@\)](#).

este caso, al de oficinas. Por tanto, mediante esta licencia se cubren las siguientes finalidades: (i) asegurar el uso adecuado del inmueble; (ii) certificar el cumplimiento de normativas de seguridad, accesibilidad, salubridad y sostenibilidad; y (iii) permitir la conexión a servicios de agua, electricidad y gas, los cuales son necesarios para un buen funcionamiento.

En todo momento, dichas licencias serán responsabilidad de la parte vendedora al ser la promotora de la construcción, por lo que, en el momento de la compraventa la parte vendedora, esto es, Metalia Holding o las Sociedades, habrán de entregar dichas licencias a modo de verificar que dicha edificación ha sido construida legalmente y está apta para el uso otorgado.

Finalmente, una vez terminado la construcción de los Edificios y haber transferido a la propiedad de Grupo Española de Oficinas, para empezar a desarrollar la actividad, se habrá de solicitar la denominada **licencia de funcionamiento o actividad**. Dicha licencia ampara únicamente el proyecto por el que se construyó; no obstante, en el caso de haber habido modificaciones en los Edificios que no se correspondan al proyecto que se aprobó, se habrá de realizar una Due Diligence técnica y comunicarlo al ayuntamiento que autorizó el proyecto. Esto último es de alta importancia debido a que, si se desarrolla alguna actividad que no se encuentre amparada por la licencia de actividad, puede resultar en la imposición de una sanción por el ayuntamiento. Además, en la Due Diligence técnica se deberá identificar, incluso, si hay metros irregulares, no amparados por la licencia, y ajustar, en su caso, el precio o el régimen de responsabilidades.

Ahora bien, en este caso el solicitante no será la parte vendedora ni la compradora, sino ya cada inquilino o empresa que ocupe una oficina y cuyo giro comercial requiera permisos específicos para su actividad, por ejemplo, actividades que generen ruido, almacenamiento de ciertos materiales, etc.

## Garantías para asegurar la obligación de compraventa

Al igual que al vendedor le es exigible una serie de condiciones para asegurar que la compraventa se realiza sin vicio alguno mediante las declaraciones y garantías del

vendedor; a Grupo Española de Oficinas se le podrá exigir determinadas garantías razonables para asegurar el cumplimiento de la obligación de otorgar la escritura de compraventa de las Sociedades o de los Edificios, una vez cumplidos los requisitos acordados en el Contrato Privado de Compraventa. Por ello, cabe hacer mención de las siguientes garantías de posible exigencia:

- 1) **Anticipo**: Se trata de la garantía más común, especialmente entre particulares, mediante la entrega de un anticipo o señal del precio de venta. De esta manera, el vendedor aseguraría el compromiso del comprador, el Cliente, con la transacción.
  
- 2) **Aval o Garantía bancaria** a primer requerimiento: Esta garantía personal, valga la redundancia, garantiza que, en el caso de no cumplir el Cliente con la obligación de otorgar la escritura de compraventa, el avalista, normalmente un banco en materias financieras, se hará cargo de cubrir el monto pendiente hasta el límite de la garantía establecido en el Contrato. Por tanto, otorga al beneficiario del aval una mayor seguridad en el cumplimiento de la obligación garantizada, al obligar al avalista a pagar la deuda o a cumplir la obligación de manera:
  - (i) Autónoma, existe compromiso sin importar acuerdo principal que dio origen a la obligación garantizada;
  
  - (ii) Inmediata, sin necesidad de que se acredite previamente el incumplimiento del avalado;
  
  - (iii) Irrevocable, sin posibilidad de retirar el consentimiento otorgado sin la autorización del beneficiario (el vendedor);
  
  - (iv) Solidario, por el que responderán tanto el avalista como el avalado, esto es, Grupo Española de Oficinas.
  
- 3) **Escrow account**: también conocido como “Depósito en fideicomiso”, por el cual, el comprador deposita una suma de dinero en una cuenta controlada por un tercero (por ejemplo, una entidad financiera o una empresa fiduciaria) que sólo será liberada al vendedor al momento de firmarse la escritura pública. Por ende, esta opción dará

mayor seguridad al vendedor, ya que asegura que el dinero está disponible para el cierre de la compraventa.

- 4) La llamada **Garantía de la compañía matriz** (o “carta de garantía de la empresa matriz”): Por medio de esta garantía, la empresa matriz de Grupo Española de Oficinas se compromete a respaldar el cumplimiento de las obligaciones contractuales de su filial o subsidiaria, el Cliente, en la presente transacción específica. En este sentido, este tipo de garantía asegura a la contraparte que, en caso de que la subsidiaria incumpla, la compañía matriz asumirá la responsabilidad y garantizará el cumplimiento de las obligaciones.
- 5) Entrega de **Arras**, consistente en la entrega de una suma de dinero por el comprador. Ahora bien, existen tres tipos de arras de relevancia a la cuestión planteada:
  - i) **Confirmatorias**, las cuales consisten en una cantidad de dinero que el comprador entrega al vendedor al momento de firmar el contrato de compraventa, como anticipo del precio total de la transacción. Por tanto, si el comprador (Grupo Española de Oficinas) decide no seguir adelante con la compra, ya sea por no pagar el saldo restante o por no firmar la escritura pública, se garantiza al vendedor el derecho a quedarse con el dinero de las arras como indemnización por los daños y perjuicios causados por el incumplimiento del comprador.
  - ii) **Penitenciales**, las cuales se habrán de configurar en el contrato como tal, y consisten en el comprador perderá este dinero si no otorga la escritura, esto es, en caso de incumplimiento. No obstante, en caso de desistir o incumplimiento por parte del vendedor, este habrá de devolver el doble de lo entregado.
  - iii) **Penales**, por el cual, en caso de incumplimiento, será exigible únicamente el valor de las arras. Es decir, permitiendo a la vendedora retener una suma de dinero en caso de incumplimiento por parte de la compradora.

Cada una de estas garantías tiene implicaciones legales y fiscales diferentes, por lo que la elección de una u otra dependerá del tipo de operación, el valor de la propiedad, y la confianza entre las partes. En consecuencia, es importante que estas garantías se

establezcan claramente en el contrato de compraventa para evitar futuros conflictos y para que ambas partes sepan exactamente qué sucederá en caso de incumplimiento.

Cabe hacer un pequeño inciso respecto a las garantías puesto que existe la posibilidad de que Grupo Española de Oficinas contraiga una **“Carta de patrocinio”** consistente en una carta destinada a facilitar que el destinatario, normalmente un banco, conceda un crédito a la patrocinada, que en este caso sería el Cliente. Estas cartas tienen carácter contractual, no obstante, el Tribunal Supremo las considera como un contrato atípico de garantía personal más próximo a la figura de la fianza.

Según las declaraciones que se recojan en las cartas, estas podrán ser débiles o fuertes. Las primeras se basan en meras declaraciones de confianza sin incluir ninguna obligación exigible por el destinatario, pero no por el patrocinador. Por ello suelen ser preferibles para los patrocinados, es decir, sería preferible en el caso presente para Grupo Española de Oficinas. En cambio, las preferibles para el destinatario serán las fuertes, configuradas como un contrato de garantía y que recogen obligaciones exigibles. Estas últimas, según jurisprudencia del Tribunal Supremo<sup>8</sup> requieren la intención del patrocinador, esto es, las Sociedades o los Edificios, de asumir una obligación o de contraer deberes positivos de cooperación para que la patrocinada (el Cliente) pueda cumplir con su compromiso frente al destinatario de la carta.

Sin embargo, disponen de ciertos inconvenientes. En primer lugar, a pesar de ser reconocidas por los Tribunales<sup>9</sup>, carecen de validez legal y no son vinculantes, lo que significa que no garantizan el cumplimiento de los términos acordados, generando cierta inseguridad jurídica para las partes involucradas. Además, suelen consistir en documentos ambiguos sin especificar detalladamente las responsabilidades de cada parte, lo que podría generar conflictos y disputas a futuro. Tampoco ofrecen garantías de solvencia o capacidad financiera por parte del patrocinador (las Sociedades o los Edificios, según el caso), incrementando así el riesgo para la parte que depende de esta carta. Otro inconveniente es que las cartas no aseguran que el patrocinador cumplirá con los

---

<sup>8</sup> Sentencia del Tribunal Supremo, de 28 de julio de 2025 (RJ 2015/4899); Sentencia del Tribunal Supremo, de 27 de junio de 2016 (RJ 2016/2880)

<sup>9</sup> Domínguez Pérez, E. M. (s. f.). Problemática de las cartas de patrocinio. Comentarios a algunos recientes pronunciamientos jurisprudenciales. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, 782-795. “en algunas ocasiones el carácter obligacional de la carta de patrocinio resulta bastante claro, debido a los términos en que está redactada la carta; así en la Sentencia de la Audiencia Provisional de Sevilla, de 9 de marzo de 2005 «Asunto Banco Santander Central-Hispano, S.A contra Empresa Gestión Medio Ambiental»” [SAP Sevilla 91/2005. 9 de Marzo de 2005](#)

compromisos establecidos, lo que deja a la otra parte vulnerable si el patrocinador no actúa como se espera.

Por tanto, se desaconseja esta última opción de garantía debido a su falta de formalidad, claridad y garantías, además de su poco uso en la práctica; aparte de disponer de las otras ya mencionadas que son percibidas con mayor confianza y sin involucrar a ningún tercero de por medio.

## Remedios en caso de incumplimiento por parte de Grupo Española de Oficinas

En caso de incumplimiento por parte del comprador, Grupo Española de Oficinas, de no otorgar la documentación correspondiente para la compraventa de las Sociedades o los Edificios, según el caso, puede ser un problema significativo para el vendedor. Para protegerse frente a este tipo de incumplimiento, el vendedor tiene a su disposición una serie de **remedios contractuales y legales**.

- 1) En primer lugar, el **cumplimiento forzoso**, cuyo base es el principio de fuerza vinculante de los contratos (denominado “*pacta sunt servanda*”) y regulado en el artículo 1124 del Código Civil<sup>10</sup>, se obliga al comprador, esto es, el cliente, a cumplir con las obligaciones establecidas en el Contrato Privada de Compraventa, como es el caso de entregar la documentación comprometida. Este mecanismo resulta adecuado en determinadas situaciones cuando el incumplimiento no resulta esencial, como documentos complementarios, y, por tanto, puede ser subsanado sin necesidad de resolver el Contrato. En estos casos, el vendedor podrá solicitar judicialmente que Grupo Española de Oficinas cumpla con su obligación de entrar dichos documentos, o incluso, recurrir a un procedimiento ejecutivo, siempre que así hubiera quedado establecido en el Contrato.

---

<sup>10</sup> [Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil](#), Artículo 1124. “*La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe. El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos. También podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible.*”

- 2) En segundo lugar, la **resolución** del Contrato constituye un remedio más drástico. Consiste en extinguir la relación contractual a causa de un incumplimiento esencial por parte del comprador. Este mecanismo se fundamenta principalmente en el artículo 1124 del Código Civil al igual que el cumplimiento forzoso. La resolución procederá cuando la falta de entrega de documentación comprometa gravemente a la finalidad del Contrato, como la falta de autorización de pagos. Por tanto, el comprador perdería el derecho sobre los Edificios (si ya los había recibido) y el vendedor devolvería, en su caso, las cantidades abonadas hasta el momento, pero puede también retener una compensación si se ha pactado en el contrato.
- 3) Adicionalmente, el vendedor podría reclamar **indemnización por daños y perjuicios** derivados del incumplimiento del comprador. Este derecho tiene su base en los principios generales de responsabilidad contractual, que obligan al comprador a reparar aquellos daños causados por su incumplimiento. Por tanto, la indemnización podrá abarcar tanto (a) daños directos, como en el caso de que el incumplimiento retrase la operación y cause costos adicionales al vendedor; (b) como perjuicios indirectos, como la pérdida de oportunidades económicas. De acuerdo con el artículo 1101 del Código Civil, el vendedor habrá de cumplir los siguientes requisitos para reclamar la indemnización: (i) existencia de un incumplimiento, que puede ser absoluto si no se cumple la obligación en su totalidad, o relativo si esta se ejecuta de manera tardía o incorrecta; (ii) imputable a dolo (intención de incumplir), negligencia (falta de cuidado) o morosidad (retraso en el cumplimiento); y (iii) existencia de una relación de causalidad directa entre el incumplimiento y el daño sufrido. Además, se habrá de acreditar la cuantía del daño<sup>11</sup>.
- 4) Ahora bien, si la documentación solicitada proviene de una **condición suspensiva** en el contrato, es decir, una condición que debe cumplirse antes del cierre de la transacción, el vendedor podría estar en su derecho de suspender su propio cumplimiento de la obligación de entrega de activos o de efectuar el cierre de la

---

<sup>11</sup> [Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil](#). Artículo 1106. “La indemnización de daños y perjuicios comprende, no sólo el valor de la pérdida que haya sufrido, sino también el de la ganancia que haya dejado de obtener el acreedor, salvo las disposiciones contenidas en los artículos siguientes.”

transacción. Esto puede incluir la suspensión temporal del proceso de transferencia de la propiedad o activos, o la entrega de cualquier documentación o información de las Sociedades o los Edificios hasta que el comprador cumpla con su obligación.

- 5) De manera adicional, el vendedor podría tener derecho a **retener una parte del precio de compra** o exigir **garantías adicionales** hasta que se cumpla la obligación de entrega de la documentación. Por tanto, se podría retener una parte del precio de compra hasta que se entregue la documentación requerida o se resuelva el incumplimiento. Asimismo, en caso de haberse establecido garantías, como el escrow account, anteriormente mencionada, dicho fondo de garantía, por el cual el comprador previamente ha depositado una suma de dinero, solo se liberará cuando el comprador realice la entrega de documentación.

Finalmente, cabe valorar la inclusión de las cláusulas penales o de penalización, recogidas en el artículo 1152 del Código Civil<sup>12</sup> a modo sustituto de la indemnización de daños y perjuicios, salvo que las partes pacten otra cosa, en cuyo caso pueden ser acumulativas tanto la pena como la indemnización con posibilidad de moderación (el cual se comentará a continuación). Dichas cláusulas cumplen varias funciones respecto a un Contrato. En primer lugar, tienen un efecto indemnizatorio al establecer una compensación económica en favor del acreedor, en este caso, del vendedor. En segundo lugar, tienen carácter coercitivo debido a que su mera existencia incentiva al deudor, esto es, a Grupo Española de Oficinas, a cumplir con sus obligaciones con el fin de evitar el pago de la penalización. Además, este mecanismo de cláusulas proporciona seguridad jurídica ya que ambas partes son conocedoras de antemano las consecuencias económicas del incumplimiento.

## Penalizaciones

### 1. No finalizada la promoción y no comparecencia

Sería conveniente que el Contrato Privado de Compraventa incluyese penalizaciones para el caso de que el vendedor incumpla las obligaciones establecidas, como un retraso

---

<sup>12</sup> [Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil](#), Artículo 1152. “En las obligaciones con cláusula penal, la pena sustituirá a la indemnización de daños y el abono de intereses en caso de falta de cumplimiento, si otra cosa no se hubiere pactado.”

en el pago o en la entrega del bien, ya que este tipo de cláusulas actúan como un incentivo para que ambas partes cumplan con los plazos y condiciones acordadas. Por tanto, a causa de resarcir los daños incurridos de la no finalización de la promoción de los Edificios por el vendedor en el plazo acordado de dieciocho (18) meses, el comprador (Grupo Española de Oficinas) podrá poner en marcha las penalizaciones que se habrán quedado establecidas en el Contrato Privado de Compraventa.

El principal objetivo de las penalizaciones es **incentivar el cumplimiento** de los plazos. Estas penalizaciones económicas para el vendedor en caso de no cumplir con los plazos establecidos para la entrega de los edificios motivan que el proyecto se finalice de acuerdo con lo pactado. En este sentido, el Contrato podría especificar un pago por cada día de retraso o una cantidad acordada para compensar los perjuicios que el comprador podría sufrir debido a la demora. Es decir, una multa diaria por cada día de retraso en la finalización y/o entrega de los Edificios, lo que motivará al vendedor a acelerar la finalización de la obra.

Incluso, se podrá disponer de la posibilidad de incluir una penalización de compensación económica, relativa a que el vendedor se comprometa a pagar una compensación fija por cada mes de retraso, destinada a cubrir los posibles costos adicionales que el comprador tendría que afrontar por no recibir el inmueble a tiempo y por el lucro cesante del negocio posterior.

Se podrá prever en el contrato el descuento sobre el precio de compra en caso de retraso significativo en la entrega. Se tratará de un descuento proporcional en el precio de compra, ofreciendo un alivio económico al comprador como compensación por la espera.

En casos en los que se ha pactado un contrato de arras y el vendedor incumple con la entrega en plazo, el comprador tendrá derecho a solicitar el doble del anticipo que haya dado, según lo establece el Código Civil en su artículo 1454.

Adicionalmente, el retraso puede dar lugar al cobro de intereses moratorios, especialmente si el comprador ya hubiera abonado anticipos o pagos parciales. Estos intereses pueden estar fijados en el contrato o, en su defecto, se pueden basar en la tasa de interés legal aplicable en la jurisdicción del contrato.

Finalmente, es común que los contratos incluyan una “Cláusula penal” que obligue al vendedor a pagar una cantidad fija (por día o por mes) de retraso en la entrega. Esta penalización puede estar basada en un porcentaje del precio de la compraventa o en una cantidad fija. Por tanto, en relación con penalizaciones, correspondería principalmente la denominada cláusula penal, consistente en una “indemnización de daños y perjuicios” (bien sustitutiva o acumulativa) fijado ex ante por las partes en previsión de un incumplimiento del contrato. Por ello, debido a que no se ha finalizado la promoción o, en su caso, no se ha transmitido las Sociedades o los Edificios finalizado la promoción como objeto del contrato, se aplicará dicha cláusula penal como remedio al incumplimiento.

Un pequeño inciso respecto a la cláusula penal radica en la posible **facultad moderadora** que dispone el Juez a la hora de aplicar la cláusula. Por tanto, cuando el incumplimiento de la obligación descubierta en la cláusula penal es considerado “parcial”, que no total, el juez podrá moderar la indemnización. Ahora bien, cabe la posibilidad de renunciar a dicha facultad moderadora, aunque dicha oportunidad sigue discutida doctrinalmente.

Además, el incumplimiento del vendedor puede causar perjuicios económicos al comprador, como pérdida de ingresos, costes de financiación y otros gastos imprevistos. El comprador puede reclamar una indemnización que compense estos daños, respaldándose en el Código Civil. Dicha indemnización se podrá reclamar adicionalmente en caso de resolución por incumplimiento del contrato.

## Anotación preventiva de embargo

La **anotación preventiva de embargo**, recogida en la Ley Hipotecaria, es el asiento registral que publica frente a terceros la afección de la finca al resultado del procedimiento de ejecución. Por medio de la anotación preventiva de embargo, lo que accede al Registro no es el crédito que motivó el embargo, sino el embargo mismo, la medida cautelar y tiene por objeto preservar el buen fin de la ejecución, impidiendo que adquirentes posteriores

al embargo puedan hallarse protegidos por la fe pública registral cuando la adjudicación se realice<sup>13</sup>.

Por tanto, cuando existe una anotación preventiva de embargo en el registro de la propiedad, significa que, aunque no se haya ejecutado aún la venta o transmisión del bien, hay una advertencia formal de que el inmueble está sujeto a una posible acción de ejecución de deuda.

De acuerdo con el Colegio de Registradores<sup>14</sup>, existen diversos motivos para levantar esta carga del registro, pero los más usuales son la caducidad de la anotación (cuatro años contados desde la fecha de la anotación, o desde su prórroga, si ésta existiera), por haber transcurrido su plazo de vigencia, el mandamiento judicial o administrativo ordenando la cancelación, y la ejecución de una carga preferente, es decir, que se adjudique la finca en subasta después de un procedimiento seguido en ejecución de una carga anterior de la misma finca<sup>15</sup>.

En el caso de que la deuda haya sido saldada, según comunicado por el Cliente, es posible solicitar la **cancelación** de esta anotación preventiva<sup>16</sup> de acuerdo con el procedimiento establecido y siempre que haya quedado constancia de la liquidación de la deuda.

Según el Reglamento Hipotecario<sup>17</sup>, se establecen las condiciones bajo las cuales pueden cancelarse las anotaciones en el Registro de la Propiedad. Dichas condiciones

---

<sup>13</sup> [Resolución de 23 de octubre de 2014, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, en el recurso interpuesto contra la nota de calificación del registrador de la propiedad de Cambrils, por la que se deniega la nota marginal del cambio de titular de una anotación preventiva de embargo.](#)

<sup>14</sup> [Colegio de Registradores de España](#), Información al ciudadano – Preguntas frecuentes “¿Cómo se cancela una anotación preventiva de embargo?”

<sup>15</sup> [Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria](#), Artículo 77. “Las anotaciones preventivas se extinguen por cancelación, por caducidad o por su conversión en inscripción.”

<sup>16</sup> [Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria](#), Artículo 79. “Podrá pedirse y deberá ordenarse, en su caso, la cancelación total de las inscripciones o anotaciones preventivas: (...) Segundo. Cuando se extinga también por completo el derecho inscrito o anotado.”

<sup>17</sup> [Decreto de 14 de febrero de 1947 por el que se aprueba el Reglamento Hipotecario](#), Artículo 174. “La misma escritura en cuya virtud se haya hecho la inscripción será título suficiente para cancelarla si resultare de ella o de otro documento fehaciente que el derecho asegurado ha caducado o se ha extinguido.

Será necesaria nueva escritura para la cancelación, con arreglo al párrafo primero del artículo 82 de la Ley, cuando, extinguido el derecho inscrito por voluntad de los interesados, deba acreditarse esta circunstancia para cancelar la inscripción.

Las inscripciones o anotaciones preventivas hechas en virtud de mandamiento judicial y las practicadas en virtud de escritura pública, cuando procediere la cancelación y no consintiere en ella aquel a quien ésta perjudique, no se cancelarán sino en virtud de resolución judicial que sea firme, por no admitir recurso alguno o por haber sido desestimado o haber expirado el plazo legal para promoverlo. Se exceptúa el caso de caducidad por ministerio de la Ley.”

varían según el origen de la inscripción y las circunstancias de su extinción, garantizando que los actos registrales se ajusten al principio de seguridad jurídica.

En primer lugar, si la misma escritura que dio lugar a la inscripción contiene elementos suficientes para demostrar que el derecho asegurado ha caducado o se ha extinguido, no será necesario otorgar un nuevo documento. De la misma manera ocurre si dicha extinción puede acreditarse mediante otro documento público fehaciente. En estos casos, la cancelación puede llevarse a cabo sin necesidad de formalizar un nuevo acto jurídico.

En cambio, por otro lado, cuando el derecho inscrito se extingue por voluntad de las partes (esto es entre el anterior dueño de la finca y su contraparte), será imprescindible otorgar una nueva escritura pública que acredite dicha extinción<sup>18</sup>.

Adicionalmente, existe la posibilidad de cancelar las anotaciones preventivas por medio de mandamientos judiciales o escrituras públicas, siempre que pudiera llegar a perjudicar a un tercero que no consiente. No obstante, el Reglamento contempla una excepción para los casos en que el derecho inscrito haya caducado por ministerio de la Ley. En estas situaciones, no se requiere el consentimiento del perjudicado ni una resolución judicial, ya que la caducidad automática permite proceder directamente a la cancelación.

No obstante, cabe aplicar el artículo 180 del Reglamento Hipotecario<sup>19</sup>, por el cual la cancelación deba realizarse en virtud de consignación, el procedimiento requerirá la intervención de un mandamiento judicial cumpliendo con el artículo 1180 del Código

---

<sup>18</sup> Este requisito se ajusta a lo dispuesto en el artículo 82 de la Ley Hipotecaria, que exige una formalización adicional para garantizar que la cancelación refleje con precisión la voluntad de los interesados. **Artículo 82.** *“Las inscripciones o anotaciones preventivas hechas en virtud de escritura pública no se cancelarán sino por sentencia contra la cual no se halle pendiente recurso de casación, o por otra escritura o documento auténtico en la cual preste su consentimiento para la cancelación la persona a cuyo favor se hubiere hecho la inscripción o anotación, o sus causahabientes o representantes legítimos. La cancelación de inscripciones o anotaciones preventivas a favor del deudor, de los acreedores o de las partes afectadas que resulte de un plan de reestructuración homologado respecto a quienes lo hubieran suscrito o a quienes se les hubieran extendido sus efectos se practicará por testimonio del auto de homologación de ese acuerdo.*

*Podrán, no obstante, ser canceladas sin dichos requisitos cuando el derecho inscrito o anotado quede extinguido por declaración de la Ley o resulte así del mismo título en cuya virtud se practicó la inscripción o anotación preventiva.”*

<sup>19</sup> [Decreto de 14 de febrero de 1947 por el que se aprueba el Reglamento Hipotecario](#). Artículo 180. *“Cuando la cancelación de una inscripción deba hacerse en virtud de consignación, será preciso el mandamiento judicial a que se refiere el artículo 1.180 del Código civil, en el cual conste que se ha declarado bien hecha la consignación y se ordene la cancelación referida.”*

Civil<sup>20</sup>. Por tanto, una vez realizada la consignación por parte del deudor o quien corresponda, no bastará con acreditar el depósito de la cantidad/cosa debida, sino será necesario que un juez evalúe el cumplimiento de los requisitos legales de la consignación y emita una resolución declarando que esta se ha realizado correctamente. Entonces, mediante el mandamiento judicial, se podrá proceder a cancelar la anotación preventiva.

Todo mandamiento judicial habrá de contener dos elementos esenciales: (i) la declaración expresa de que la consignación es válida y cumple con las exigencias legales, es decir, confirmar que el deudor ha cumplido con su obligación mediante el depósito realizado; y (ii) la orden específica de cancelación de la inscripción registral vinculada a la obligación extinguida por la consignación.

Ahora bien, el Reglamento dispone en su artículo 210<sup>21</sup> que cuando un tercero adquiere un inmueble sobre el cual se ha constituido una anotación relativa a un derecho, y dicha adquisición implica la extinción legal de ese derecho anotado, el procedimiento registral contempla dos actuaciones fundamentales.

- 1) En primer lugar, deberá practicarse la **inscripción a favor del adquirente**, siempre que sea procedente, ajustándose al mismo formato y requisitos aplicables a las demás inscripciones. Sin embargo, esta inscripción debe contener una referencia explícita a la anotación previa, indicando la relación entre el nuevo titular y la situación jurídica que afecta al inmueble o derecho adquirido.
- 2) En segundo lugar, si el interesado lo solicita expresamente, puede incluirse en la inscripción la **mención de que la anotación queda cancelada**. Esto resulta viable incluso en ausencia de un mandamiento judicial que ordene la cancelación, siempre que concurren las condiciones legales para la extinción del derecho anotado por efecto de la adquisición. Esta excepción al requisito habitual de un

---

<sup>20</sup> [Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil](#), Artículo 1180. “La aceptación de la consignación por el acreedor o la declaración judicial de que está bien hecha, extinguirá la obligación y el deudor podrá pedir que se mande cancelar la obligación y la garantía, en su caso. Mientras tanto, el deudor podrá retirar la cosa o cantidad consignada, dejando subsistente la obligación.”

<sup>21</sup> [Decreto de 14 de febrero de 1947 por el que se aprueba el Reglamento Hipotecario](#), Artículo 210. “Cuando el anotante o un tercero adquiera el inmueble o derecho real sobre el cual se haya constituido anotación de un derecho, en términos que este último quede extinguido legalmente, deberá extenderse la inscripción a favor del adquirente, si procede, en la misma forma que las demás, pero haciendo en ella la debida referencia, y si el interesado lo solicitare, la expresión de quedar cancelada la anotación, aun cuando no se presente el mandamiento judicial ordenando tal cancelación, que, en su caso, sería procedente.”

mandamiento judicial para la cancelación se basa en el supuesto de que la extinción del derecho anotado es una consecuencia directa y legal del acto adquisitivo, lo que permite al registrador proceder a reflejar dicha cancelación como parte del proceso de inscripción.

El procedimiento no solo agiliza la práctica registral, sino que también refuerza la seguridad jurídica al permitir que el adquirente, esto es, Grupo Española de Oficinas tenga constancia registral inmediata de su derecho sin cargas derivadas de la anotación previa, siempre que se cumplan las condiciones legales.

La referencia expresa a la anotación previa en la nueva inscripción, y en su caso la mención de su cancelación, aseguran la trazabilidad de los actos registrales. Por ende, si en algún caso la extinción de la anotación preventiva estuviera sujeta a controversia o requiriera una declaración judicial, el mandamiento correspondiente sería imprescindible para proceder a la cancelación.

### 1. Valoración económica del proceso de cancelación

La valoración económica de realizar la cancelación de una anotación preventiva de embargo depende de diversos factores, incluidos los honorarios notariales o registrales y, en su caso, los impuestos asociados al trámite.

En primer lugar, respecto a los **honorarios notariales**, si la cancelación se realiza por acuerdo entre las partes y se requiere formalizar en escritura pública, se generarán dichos honorarios, los cuales se encuentran regulados por el Real Decreto 1426/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Notarios que establece tarifas basadas en el valor de la operación y la complejidad del trámite.

En segundo lugar, los **gastos registrales**. La cancelación de la anotación preventiva de embargo implica realizar una inscripción en el Registro de la Propiedad, cuyos costos por este trámite están regulados por el Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad, y su importe varía dependiendo del valor del bien afectado por la anotación. A pesar de que la cancelación

en sí no suele ser un trámite costoso, los aranceles pueden estar determinados por el valor de la propiedad registrada.

Por otro lado, si el procedimiento implica el pago de **alguna deuda o resolución judicial**, podrían existir otros costos asociados, como los gastos derivados de la ejecución de la sentencia o la liquidación de la deuda que origina el embargo. Estos gastos no están directamente relacionados con la cancelación, pero deberán considerarse en el cálculo total de la operación, de la misma manera que cabría añadir los **honorarios del abogado** en caso de llegar a juicio.

En cuanto a los **impuestos** relativos, la cancelación de una anotación preventiva de embargo, en general, no suele estar sujeta a un impuesto específico, pero en ciertos casos podría aplicarse el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (IAJD) si el trámite es realizado ante notario y este implica una escritura pública.

## Procurador

En cuanto a la intervención de un procurador, éste podría actuar en nombre del propietario del inmueble en el proceso de cancelación de la anotación preventiva de embargo, siempre que esté autorizado<sup>22</sup> mediante el correspondiente **poder**<sup>23</sup> que lo faculte a actuar en representación de la persona interesada. Esto es, que cuente con un poder notarial otorgado por la persona interesada. Dicho poder deberá incluir facultades

---

<sup>22</sup> [Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil](#), Artículo 24. **Apoderamiento del procurador**. “1. El poder en que la parte otorgue su representación al procurador se podrá conferir en alguna de las siguientes formas:

a) Por comparecencia electrónica, a través de una sede judicial electrónica, en el registro electrónico de apoderamientos judiciales apud acta.

b) Ante notario o por comparecencia personal, sea presencial o por medios electrónicos, ante el letrado o letrada de la Administración de Justicia de cualquier oficina judicial. En estos casos, se procederá a la inscripción en el registro electrónico de apoderamientos judiciales dependiente del Ministerio de la Presidencia, Justicia y Relaciones con las Cortes.”

<sup>23</sup> [Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil](#), Artículo 25. **Poder general y poder especial**. “1. El poder general para pleitos facultará al procurador para realizar válidamente, en nombre de su poderdante, todos los actos procesales comprendidos, de ordinario, en la tramitación de aquéllos.

El poderdante podrá, no obstante, excluir del poder general asuntos y actuaciones para las que la ley no exija apoderamiento especial. La exclusión habrá de ser consignada expresa e inequívocamente.

2. Será necesario poder especial:

1.º Para la renuncia, la transacción, el desistimiento, el allanamiento, el sometimiento a arbitraje y las manifestaciones que puedan comportar sobreseimiento del proceso por satisfacción extraprocésal o carencia sobrevenida de objeto.

2.º Para ejercitar las facultades que el poderdante hubiera excluido del poder general, conforme a lo dispuesto en el apartado anterior.

3.º En todos los demás casos en que así lo exijan las leyes.

3. No podrán realizarse mediante procurador los actos que, conforme a la ley, deban efectuarse personalmente por los litigantes.”

específicas para que esté autorizado adecuadamente a actuar en el ámbito necesario. Los poderes más habituales son:

- (i) **Poder general para pleitos**, el cual permite al procurador representar a la persona interesada en procedimientos judiciales y realizar gestiones relacionadas, al igual que presentar solicitudes ante el juzgado, obtener certificaciones judiciales y actuar en trámites judiciales vinculados con la cancelación de la anotación.
- (ii) **Poder especial**, el cual se otorga cuando se pretende autorizar al procurador para un asunto específico, en este caso, la autorización de realizar la cancelación de una anotación preventiva de embargo en el Registro de la Propiedad. Para que surta efectos este poder, se debe detallar de manera explícita las gestiones que se requieren del procurador, es decir, determinar que se le autoriza únicamente para solicitar la cancelación y firmar aquellos documentos necesarios.
- (iii) No obstante, existe la posibilidad de ampliar el poder de representación para que el procurador pueda realizar tanto, actos de representación en procedimientos judiciales al igual que llevar a cabo trámites administrativos

Esto implica que el procurador puede gestionar la presentación de la documentación en el Registro de la Propiedad y, en caso necesario, representar al propietario en procedimientos judiciales relacionados con la cancelación del embargo.

Respecto al supuesto de realizar los trámites de cancelación de la anotación preventiva de embargo, el proceso comenzará, siguiendo el mismo orden anteriormente descrito, con (i) la recopilación de la documentación necesaria, como la resolución judicial que ordena la cancelación o, en su caso, una certificación del acreedor que confirme que la obligación ha sido satisfecha; (ii) posteriormente, el procurador redactará y presentará la solicitud ante el Registro de la Propiedad correspondiente, con la acompañamiento de aquellos documentos que justifiquen la procedencia de la cancelación (i.e. recibo de pago).

En el supuesto de llegar a un procedimiento judicial para solicitar la cancelación de una anotación preventiva de embargo, la intervención del procurador será obligatoria en

la mayoría de los casos. La Ley de Enjuiciamiento Civil<sup>24</sup> establece que, salvo en procedimientos excepcionales de pequeña cuantía o en los que se permita actuar sin representación, las partes deben estar representadas por un procurador. Por tanto, es relevante en procedimientos de cierta complejidad, como los que implican la cancelación de anotaciones en el Registro de la Propiedad. Su intervención es clave cuando se requiere una resolución judicial para acreditar la procedencia de la cancelación, especialmente si existen disputas o desacuerdos entre las partes implicadas.

Con todo, es importante señalar que, aunque el procurador puede realizar estas gestiones, si el caso requiere de una defensa más técnica, podría acabar siendo necesario la intervención adicional de un abogado.<sup>25</sup>

Por tanto, cuando un procedimiento judicial sea necesario para la cancelación, la participación del procurador no solo es una **obligación** en términos legales, sino también una **garantía** para el correcto desarrollo del proceso. Solo en casos muy específicos en los que la ley permite actuar sin representación, el interesado podría prescindir de su intervención.

## Conclusión

Tras el análisis detallado de los diferentes escenarios de posible ocurrencia, es posible observar las múltiples implicaciones jurídicas y económicas asociadas con la adquisición del Complejo inmobiliario constituido por los Edificios Deftonia, Toolania y Ninania y, en su caso, sus respectivas Sociedades. La decisión entre realizar una adquisición directa o indirecta de las participaciones sociales de las Sociedades titulares presenta una

---

<sup>24</sup> [Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil](#), Artículo 23. **Intervención de procurador.** “1. *La comparecencia en juicio será por medio de procurador, que habrá de ser Licenciado en Derecho, Graduado en Derecho u otro título universitario de Grado equivalente, habilitado para ejercer su profesión en el tribunal que conozca del juicio.*

2. *No obstante lo dispuesto en el apartado anterior, podrán los litigantes comparecer por sí mismos:*

1.º *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.º *En los juicios universales, cuando se limite la comparecencia a la presentación de títulos de crédito o derechos, o para concurrir a Juntas.*

3.º *En los incidentes relativos a impugnación de resoluciones en materia de asistencia jurídica gratuita y cuando se soliciten medidas urgentes con anterioridad al juicio.”*

De igual manera queda recogido en el artículo 539 de la Ley de Enjuiciamiento Civil. **Representación y defensa.** “1. *El ejecutante y el ejecutado deberán estar dirigidos por letrado y representados por procurador, salvo que se trate de la ejecución de resoluciones dictadas en procesos en que no sea preceptiva la intervención de dichos profesionales.”*

<sup>25</sup> [Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil](#), Artículo 31. **Intervención de abogado.** “1. *Los litigantes serán dirigidos por abogados habilitados para ejercer su profesión en el tribunal que conozca del asunto. No podrá proveerse a ninguna solicitud que no lleve la firma de abogado.”*

variedad de ventajas e inconvenientes significativos que deben ser ponderados cuidadosamente en todo momento previo a la formalización del Contrato Privado de Compraventa y en función de los objetivos estratégicos de Grupo Española de Oficinas.

En el caso de una adquisición directa, la principal ventaja radica en la posibilidad de seleccionar activos específicos, evitando pasivos no deseados y optimizando el valor de la transacción. Sin embargo, este enfoque implica cumplir con una serie de trámites legales y fiscales para cada bien, aumentando la complejidad operativa y los costos asociados. Por otro lado, la adquisición indirecta simplifica el proceso al transferir participaciones, pero conlleva el riesgo de asumir la totalidad de los pasivos y contingencias de las sociedades adquiridas, por lo que exige un escrutinio riguroso debido a la inherencia de todas las obligaciones y responsabilidades de las sociedades adquiridas. Es decir, se subraya la importancia de una adecuada Due Diligence para mitigar riesgos y maximizar el valor para el comprador.

De igual manera, la elección del mecanismo de fijación del precio desempeña un aspecto fundamental en la gestión de riesgos y en la previsión financiera de cualquier operación. Esta decisión puede influir significativamente en la estabilidad del acuerdo y en la confianza entre las partes. Por un lado, el mecanismo de "Locked Box" proporciona una mayor certeza al establecer un precio fijo desde el inicio, basado en un balance pactado previamente, lo que reduce la exposición a fluctuaciones posteriores. Resultando especialmente útil en contextos donde se busca minimizar disputas sobre los ajustes de precio y asegurar una mayor previsibilidad para ambas partes. En cambio, por otro lado, el ajuste de precio mediante "Completion Accounts" permite una evaluación más dinámica y precisa al cierre de la operación, lo que lo convierte en una opción adecuada en entornos de alta incertidumbre financiera o donde la situación económica de la compañía pueda variar significativamente durante el período entre la negociación y la finalización del acuerdo, denominado periodo interino.

Adicionalmente, la exploración de los mecanismos de protección contractual recomendables, como las declaraciones y garantías, los pactos indemnizatorios y las cartas de divulgación, cuya implementación adecuada resulta esencial para equilibrar los intereses de las partes y salvaguardar la transacción frente a contingencias imprevistas.

En referencia al ámbito más urbanístico y fiscal, se destaca el rol crucial de las licencias y certificaciones. Estas herramientas no solo garantizan que los bienes objeto de compraventa cumplan con las normativas vigentes, sino que también aseguran su operatividad y legalidad. Al obtener las licencias correspondientes, se verifica que los Edificios sean aptos para su uso conforme a los planes de desarrollo urbano, mientras que las certificaciones fiscales permiten comprobar el cumplimiento de las obligaciones tributarias asociadas, minimizando riesgos legales y aportando seguridad tanto a compradores como a vendedores en la transacción.

Por añadidura, la implementación de garantías contractuales para ambas partes, como avales bancarios, cuentas de fideicomiso o mecanismos de retención, así como la inclusión de cláusulas específicas que regulen penalizaciones, resaltan la importancia de prever escenarios de incumplimiento y sus respectivos remedios legales. Es decir, resultan ser elementos fundamentales para proteger los derechos y obligaciones de ambas partes contratantes, estableciendo un marco claro y transparente que regula las condiciones pactadas e, incluso, esenciales para motivar el cumplimiento de lo establecido por las partes, reduciendo, así, el riesgo de disputas futuras y brindando confianza en la integridad de la transacción.

En definitiva, es de recomendación proceder con una estrategia que combine la rigurosidad técnica y jurídica en la estructuración del contrato, apoyada en una debida diligencia integral, para minimizar riesgos y maximizar el valor de la operación, considerando siempre el contexto específico de los Edificios y las Sociedades involucradas. Es decir, el cumplimiento riguroso de los hitos y requisitos establecidos, combinado con la implementación de las protecciones propuestas, constituye la base para alcanzar una transacción exitosa, eficiente y alineada con los objetivos estratégicos de los intervinientes.

## BIBLIOGRAFÍA

1. [Ley 50/1980, de 8 de octubre, de Contrato de Seguro](#)
2. [Ley 26/2007, de 23 de octubre, de Responsabilidad Medioambiental.](#)
3. Tomás José Acosta Álvarez, Abogado. Uría Menéndez Abogados, S.L.P. (2018) [Manual de fusiones y adquisiciones de empresas: La due diligence legal previa a la adquisición de empresa \(3.ª ed.\). LA LEY.](#)
4. [Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.](#)
5. [Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.](#)
6. [Decreto Legislativo 1/2010, de 3 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de urbanismo \(Cataluña\).](#)
7. [Plan General Metropolitano \(PGM\)](#)
8. [Ordenanza Metropolitana de Edificación](#)
9. [Plan Especial Urbanístico del 22@ \(PEU-22@\)](#)
10. Sentencia del Tribunal Supremo, de 28 de julio de 2025 (RJ 2015/4899)
11. Sentencia del Tribunal Supremo, de 27 de junio de 2016 (RJ 2016/2880)
12. Domínguez Pérez, E. M. (s. f.). Problemática de las cartas de patrocinio. Comentarios a algunos recientes pronunciamientos jurisprudenciales. [Revista Crítica de Derecho Inmobiliario](#), 782-795. “en algunas ocasiones el carácter obligacional de la carta de patrocinio resulta bastante claro, debido a los términos en que está redactada la carta; así en la Sentencia de la Audiencia Provisional de Sevilla, de 9 de marzo de 2005 «Asunto Banco Santander Central-Hispano, S.A contra Empresa Gestión Medio Ambiental»”
13. [SAP Sevilla 91/2005, 9 de Marzo de 2005](#)
14. [Resolución de 23 de octubre de 2014, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, en el recurso interpuesto contra la nota de calificación del registrador de la propiedad de Cambrils, por la que se deniega la nota marginal del cambio de titular de una anotación preventiva de embargo.](#)
15. [Colegio de Registradores de España](#), Información al ciudadano – Preguntas frecuentes “¿Cómo se cancela una anotación preventiva de embargo?”
16. [Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria.](#)
17. [Decreto de 14 de febrero de 1947 por el que se aprueba el Reglamento Hipotecario.](#)

18. [Real Decreto 1427/1989, de 17 de noviembre, por el que se aprueba el Arancel de los Registradores de la Propiedad.](#)
19. [Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.](#)